

Technická univerzita v Liberci

Ekonomická fakulta

Studijní program: B 6210 Ekonomika a management

Studijní obor: Ekonomika a management mezinárodního obchodu

Bankovní nástroje financování zahraničního obchodu

Bank instruments of foreign trade financing

BP-EF-KJB-2010 09

JAN KUBÁT

Vedoucí práce: Ing. Ludmila Kučerová – Katedra mezinárodního obchodu

Konzultant: Milada Kubernátová – Komerční banka, a.s.

Počet stran: 59

Datum odevzdání: 5. ledna 2010

Prohlášení

Byl jsem seznámen s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. O právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Praze, 23. 12. 2009

.....

vlastnoruční podpis

Poděkování

Touto cestou bych rád poděkoval zejména vedoucí mé bakalářské práce Ing. Ludmile Kučerové za rady, připomínky a odbornou pomoc. Dále bych rád poděkoval všem pracovníkům oddělení Trade and Export Finance v Komerční bance, a.s., především konzultantce mé práce paní Miladě Kubernátové, která mi svými zkušenostmi a ochotou pomohla práci vytvořit. Moje poděkování si zaslouží také pánové Ing. Juraj Čiernik a Ing. Milan Figala za příspěvky a informace týkající se konkrétních bankovních nástrojů. Děkuji.

Anotace

V práci je objasněna role bank v mezinárodním obchodě v oblasti financování exportu. Uvádí význam financování vývozu, důvody pro jeho využití a výpis používaných nástrojů, bez ohledu na poskytovatele financí. Dále vysvětluje pozici státu, který se rovněž výrazně podílí na podpoře exportu českých firem. Využívá k tomu specializovanou Českou exportní banku, poskytující především exportní úvěry, a Exportní garanční a pojišťovací společnost, pojišťovnu mezinárodních obchodních transakcí. Bankovní nástroje financování mezinárodního obchodu využívané komerčními bankami jsou zde rozděleny na exportní úvěry a odkup pohledávek se zpětným postihem a bez postihu – forfaiting. Jsou popsány na základě poznatků, získaných od odborných a zkušených pracovníků Komerční banky, a.s., kde autor absolvoval řízenou praxi. Poslední kapitola obsahuje skutečné příklady využití těchto prostředků.

Klíčová slova:

financování exportu

Česká exportní banka (ČEB)

Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP)

zajištění

pojištění

komerční banky

riziko

exportní úvěr

odkup pohledávek

forfaiting

factoring

Annotation

This thesis clarifies the role of banks in export financing. The significance of export financing is stated in the first chapter, followed by explained reasons for its usage and the list of used instruments. They are introduced without reference to their providers. The following section explains the importance of state in the international trade support with main focus on financing and securing international transactions. State's organizations, which are active in this sphere, are Česká exportní banka (ČEB) providing buyer's credits, and Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP) providing security and insurance. The content of the third chapter are bank instruments of international trade financing offered by commercial banks. These tools are divided into buyer's credits and receivables discounting with and without recourse - forfaiting. They are described with the help of experienced and skilled experts from Komerční banka, a.s., where the author of the thesis collected information during his internship. The final part of the work contains real examples of the usage of introduced instruments.

Keywords:

export financing

Česká exportní banka (ČEB)

Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP)

security

insurance

commercial banks

risk

buyer's credit

receivables discounting

forfaiting

factoring

Obsah

Seznam použitých zkratk a symbolů	8
Seznam tabulek.....	9
Seznam obrázků.....	9
Úvod	10
1 Význam financování zahraničního obchodu a důvody pro jeho využití	12
1.1 Riziko v mezinárodním obchodě.....	12
1.1.1 Tržní rizika	13
1.1.2 Komerční rizika	13
1.1.3 Přepavní rizika.....	14
1.1.4 Teritoriální rizika.....	14
1.1.5 Kurzová rizika	14
1.1.6 Rizika odpovědnosti za výrobek.....	15
1.2 Transakční náklady.....	15
1.3 Financování exportu	17
1.3.1 Nástroje exportního financování (bez ohledu na poskytovatele financí)	18
1.3.2 Pravidla mezinárodního obchodu a mezinárodní organizace	22
2 Státní podpora exportu	24
2.1 Česká exportní banka, a.s.	24
2.1.1 Hlavní produkty podpořeného financování ČEB	25
2.2 Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. - EGAP	28
2.2.1 Pojistné produkty	29
3 Finanční produkty podpory exportu nabízené komerčními bankami	32
3.1 Profil firmy	32
3.2 Divize Trade and Export finance KB	32
3.3 Exportní financování – úvěry	35
3.3.1 Exportní odběratelský úvěr.....	40
3.3.2 Profinancování exportního dodavatelského úvěru	42
3.3.3 Úvěr na investice českých firem v zahraničí.....	43
3.4 Odkup pohledávek a forfaiting.....	44
3.4.1 Odkup pohledávek.....	44
3.4.2 Forfaiting	45
3.4.3 Dělení obchodů z pohledu přebíraného rizika.....	45
3.4.4 Způsob výplaty a cena	46
3.5 Factoring.....	47
4 Konkrétní případy financování vývozu	48
4.1 Financování dodávky a montáže zdravotnického zařízení v Kazachstánu.....	48
4.2 Financování projektu na výstavbu továrny v Rusku	50
4.3 Forfaiting a odkup pohledávek	51
4.4 Vývoj forfaitingových obchodů, odkupů pohledávek a exportních úvěrů v bankovním sektoru	53
Závěr	56
Seznam literatury	58

Seznam použitých zkratk a symbolů

- **CZK** – Czech koruna - koruna česká
- **ČEB** – Česká exportní banka
- **ČNB** – Česká národní banka
- **ČSOB** – Československá obchodní banka
- **DPH** – daň z přidané hodnoty
- **EGAP** – Exportní garanční a pojišťovací společnost
- **EURIBOR** – Euro interbank offered rate – úroková míra pro mezibankovní úvěry v euro
- **FCI** – Factors Chain International – Mezinárodní organizace factoringových společností
- **IBOR** – interbank offered rate – mezibankovní úroková míra
- **ICC** – International Chamber of Commerce – Mezinárodní obchodní komora
- **KB** – Komerční banka
- **KUPEG** – Komerční úvěrová pojišťovna EGAP
- **KLDR** – Korejská lidově demokratická republika
- **KYC** – know your client – bankovní proces poznávání klientů
- **LIBOR** – London interbank offered rate – mezibankovní úroková míra pro úvěry v britských librách
- **OECD** – Organization for Economic Co-operation and Development – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
- **PRIBOR** – Prague interbank offered rate - mezibankovní úroková míra pro úvěry v českých korunách
- **SNS** – Společenství nezávislých států
- **TIR** – Transports Internationaux Routiers – dohoda o zajištění cel a poplatků spojených s mezinárodní automobilovou dopravou zboží v Evropě
- **USD** – United States Dollar – americký dolar
- **USA** – United States of America – Spojené státy americké
- **WTO** – World Trade Organization – Světová obchodní organizace

Seznam tabulek

Tab. 1 Příklady rozdělení rizikovosti zemí dle Konsensu OECD

Tab. 2 Struktura úvěrů ČEB v roce 2008 podle rizikovosti cílové země vývozu

Tab. 3 Výše pojistného krytí jednotlivých druhů pojištění EGAP

Tab. 4 Pojistné smlouvy EGAP podle jednotlivých zemí

Tab. 5 Objem nových obchodů v letech 2004 – 2008 (forfaiting)

Tab. 6 Objem nových obchodů v letech 2005 – 2008 (odkup pohledávek)

Tab. 7 Objem nových obchodů v letech 2005 – 2008 (exportní úvěry)

Seznam obrázků

Obr. 1 Schéma financování zahraničního obchodu

Obr. 2 Vývoj podílu jednotlivých typů produktů na struktuře úvěrového portfolia

Obr. 3 Exportní odběratelský úvěr

Obr. 4 Exportní dodavatelský úvěr

Obr. 5 Nejlepší exportní obchod roku 2008

Obr. 6 Nejlepší exportní obchod roku 2006

Obr. 7 Vývoj počtu nově uzavřených obchodů v letech 2004 – 2008 (forfaiting)

Obr. 8 Vývoj počtu nově uzavřených obchodů v letech 2005 – 2008 (odkup pohledávek)

Obr. 9 Vývoj počtu nově uzavřených obchodů v letech 2005 – 2008 (exportní úvěr)

Úvod

Mezinárodní obchod je hybnou silou národního i celosvětového hospodářského rozvoje. Vývoz zboží na nová odbytiště mimo domácí trh zvyšuje konkurenci na zahraničních trzích, kde se střetávají nejkvalitnější a nejsilnější celosvětové firmy. Aby byla nová společnost dostatečně konkurenceschopná, musí nabízet nejenom kvalitní zboží a služby, ale především i celou řadu doprovodných výhod, které přimějí kupujícího uskutečnit obchod právě s ní. Síla mezinárodní konkurence společně s plnými odbytišti ve vyspělých zemích má za důsledek orientaci vývozců do rozvojových zemí. Tyto země se často vyznačují nestabilními trhy a drahými finančními produkty. Z tohoto důvodu jsou možnosti domácích společností značně omezené a nedostatek financí často vede k neúspěšným obchodním jednáním. Úvěry od domácích bank jsou velmi drahé a nestabilita země ve většině případů rovněž zaručí odmítnutí poskytnutí obchodního dodavatelského úvěru. Ten vývozci neposkytují, jelikož je to riziková záležitost. Z tohoto důvodu se vývozci a někdy také potenciální dovozci obrací na banky, které poskytují financování exportu. Ty nabízejí úvěry za podmínek, které jsou pro dovozce podstatně výhodnější, než jsou podmínky nabízené domácími bankami. Případně, pokud i přes riziko poskytl vývozce odběrateli obchodní úvěr, nabízí odkupy těchto pohledávek, a přebírají tak riziko nezaplacení, respektive poskytnou vývozci prostředky, které jsou mu ihned k dispozici. Bankovní nástroje sloužící k financování exportu hrají důležitou roli v oblasti mezinárodního obchodu a jsou nepostradatelné pro jeho další rozvoj. Všechny jsou důkladně nastaveny a připraveny předem, ale vždy je možný individuální přístup k jednotlivým případům. Fungují po jednom, ale také jsou často složeny do různých souborů, které mají komplexní využití. Tato kombinace vytváří nejen silný systém výrazné pomoci českým exportérům pokračovat ve svém vývoji, ale rovněž napomáhá rozvoji celého hospodářství.

Záměrem mé bakalářské práce je vysvětlit fungování těchto nástrojů a popsat rozhodující faktory, které ovlivňují rozhodnutí banky v této sféře obchodování. Hlavním cílem je pochopit tyto nástroje pomocí všech dostupných informací.

V první kapitole popisují rizika a transakční náklady v mezinárodním obchodě jako důležité faktory, ovlivňující poptávku po financování exportu. Dále zde uvádím jednotlivé druhy financování bez závislosti na jejich poskytovateli. V závěru kapitoly zmiňuji mezinárodní pravidla, upravující podporu exportu, a mezinárodní organizace, které tato pravidla vydávají.

Ve druhé části práce je vysvětlen státní systém proexportní politiky. K podpoře exportu využívá stát specializovanou Českou exportní banku ČEB, poskytující především exportní úvěry, a Exportní garanční a pojišťovací společnost EGAP, pojišťovnu mezinárodních obchodních transakcí. Jednotlivé nástroje a produkty, které tyto instituce nabízí, charakterizují v podkapitolách druhé kapitoly.

Třetím bodem práce jsou nástroje financování exportu nabízené komerčními bankami. Tato část práce vychází z řízené praxe, kterou jsem absolvoval v Komerční bance, a.s. na divizi Trade and Export Finance. Informace zde uvedené jsou výsledkem zpracování názorů, rad a tipů obdržných během rozhovorů a konzultací se zkušenými pracovníky a odborníky v daném oboru. Teoretickým základem byly interní tiskoviny a materiály, které jsem použil se svolením odpovědných osob.

Ve čtvrté kapitole je uvedeno použití bankovních nástrojů financování na konkrétních případech. Informace o obchodech pochází od pracovníků divize Trade and Export Finance v Komerční bance.

1 Význam financování zahraničního obchodu a důvody pro jeho využití

Neustálý rozvoj mezinárodního obchodu, který je provázen jeho liberalizací na velmi vysokém stupni, má za důsledek to, že se na zahraniční obchodní scéně angažuje stále více obchodníků. Vstup na mezinárodní trh je další instancí ve vývoji podnikatele, respektive obchodní společnosti. Umožňuje zvýšit prodej, růst odbytu, prodlužuje životní cyklus produktu a zároveň vytváří příležitosti pro jeho rozšíření do dalších výrobních řad. Díky mohutnému vývoji a podpoře v oblasti mezinárodního obchodu je v dnešní době zahraniční trh mnohem přístupnější, a tak je logickým vyústěním této situace obrovská konkurence, doprovázená jejím neustálým zvětšováním. Firmy tak musí pořád zdokonalovat své výrobky, zlepšovat poskytované služby a rozšiřovat jejich nabídku.

Situace v zahraničním obchodě se za poslední léta změnila, u importérů je zcela běžné rozhodování na bázi tržních principů, snaha získat za co nejnižší cenu co nejvyšší kvalitu a nejlepší platební podmínky. Výše placených záloh ve prospěch exportérů se neustále snižuje a naopak vzrůstající konkurence nutí exportéry poskytnout svým obchodním partnerům financování.

Provádění obchodních transakcí přináší spoustu rizik jak na straně prodávajícího, tak i na straně kupujícího. Rostoucí konkurence má za důsledek to, že se více vyváží do rozvojových a rizikových oblastí. Vždy je potřeba si tato rizika předem uvědomit a snažit se je použitím vhodných nástrojů snížit.

1.1 Riziko v mezinárodním obchodě

Riziko lze definovat jako míru možnosti vzniku nepříznivé a především nepředvídatelné události. V mezinárodním obchodě je možné rozlišit velké množství různých rizik. Některá rizika jsou stejného typu, jako např. rizika v rámci domácího trhu (komerční, přepravní riziko), a některá jsou specifická pro trh mezinárodní (teritoriální, kurzová). Typologie

rizik není jasně definovaná a v různé literatuře se lze setkat s různým dělením. Nejlepší rozdělení rizik v mezinárodním obchodě je následující:¹

- tržní
- komerční
- přepravní
- teritoriální
- kurzová
- odpovědnosti za výrobek

Tento výčet není definitivní. Existuje spousta dalších rizik v oblasti podnikání, ovšem výše zmíněné jsou nejpodstatnější, co se mezinárodního obchodu týče, a řadí se mezi největší.

1.1.1 Tržní rizika

Tato rizika vyplývají ze situace na trhu. Různé konjunkturální výkyvy mohou ovlivnit cenu, a tak je potřeba ji někdy dopředu zajistit cenovou doložkou v kupní smlouvě. Tato doložka umožňuje změnu ceny v případě, že dojde ke změně výrobních nákladů. Další možností je domluvit se na termínových obchodech, to umožní napevno počítat s danou cenou.

Na toto riziko je potřeba dát pozor, především při obchodování s produkty, které mají dlouhý výrobní proces.

1.1.2 Komerční rizika

Jedná se o rizika, která jsou spojena s obchodním partnerem. Vyplývají z nedodržení podmínek obchodního kontraktu. Jedná se především o tyto formy:²

- odstoupení obchodního partnera od smlouvy

¹MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.

²MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.

- bezdůvodné nepřevzetí zboží odběratelem – způsobí ztráty prodávajícího spojené se skladováním a zpětnou přepravou zboží
- platební nevůle – situace, kdy prodávající neprokáže vůli za zboží zaplatit
- platební neschopnost – odběratel je oficiálně v platební neschopnosti a je v konkursu

Tato rizika lze zajistit již před začátkem obchodního vztahu, ovšem nejdůležitější je dbát na výběr svého obchodního partnera. Krokem k odstranění komerčních rizik je dlouhodobé budování obchodních vztahů a obchodování se stálými partnery.

1.1.3 Přepravní rizika

Jsou to rizika spojená s přepravou zboží, to znamená s jedním ze základních aspektů mezinárodního obchodu. Jde o hrozby poškození, ztráty anebo zničení zboží během přepravy od prodávajícího ke kupujícímu. Přepravní rizika se ve velké míře snižují pojišťováním přeprav.

1.1.4 Teritoriální rizika

Mezinárodní obchod je založen na obchodování s různými zeměmi. A právě v různosti a odlišnosti zemí spočívají rizika teritoriální. Jsou důsledkem politické nestability, odlišných makroekonomických situací a z toho plynoucích administrativních překážek obchodu. Patří sem i hrozby přírodních katastrof nebo bojkot dovozu zboží z některých zemí.³

1.1.5 Kurzová rizika

Spočívají v odlišnosti kurzů jednotlivých měn. V rámci Evropské monetární unie tato rizika nehrozí, jelikož její členové mají společnou měnu. Jinak je lze zmírnit až odstranit měnovou doložkou, kdy se obchodní partneři domluví na pevném kurzu svých měn nebo na oscilačním pásmu, ve kterém se poměr měn může pohybovat.

³ MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.

1.1.6 Rizika odpovědnosti za výrobek

Na vyspělých trzích, především v USA a Evropské unii, je široká ochrana spotřebitele. Na těchto trzích je výrobce vždy odpovědný za škody na zdraví nebo majetku, které mohou vzniknout v důsledku vad výrobku. Je proto nezbytné odpovědnost pojistit, což způsobí snížení rizika.⁴

Jak již bylo zmíněno, minimalizovat tato rizika je jedním z cílů při přípravě obchodního vztahu v rámci mezinárodního obchodu. S riziky je potřeba počítat vždy, ať už se jedná o export investičních celků do rozvojových oblastí, o dodávky energetických systémů, lékařských zařízení do východní Evropy, o dodávky velkých investičních celků do Asie nebo o stavební zakázky do Ruska. Je tedy potřeba zamezit jim a současně obstát v konkurenci.

Vedle většího rizika jsou dalším specifikem mezinárodního obchodu podstatně vyšší náklady než na domácím trhu. Velmi vysoké náklady jsou spojeny již se samotným vstupem na cizí trh. Zároveň je nutno podotknout, že nákupy ze zahraničí přináší vysoké náklady, které nevycházejí pouze ze samotné výrobní ceny zboží, ale jsou spojeny s celou transakcí (především s dodávkou).

1.2 Transakční náklady

Je zde řada dalších nákladů, které nejsou zanedbatelné a které výrazně ovlivňují konečnou cenu výrobku. Jedná se o položky, jež jsou nedílnou součástí obchodní transakce a je třeba s nimi počítat. Z celé řady různých vlivů jsou tyto nejdůležitější:

- obchodní marže
- celní poplatky
- DPH, spotřební daň
- balení pro přepravu zboží
- přeprava zboží

⁴ MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.

- pojištění zboží pro přepravu
- licenční náklady
- odměna pro zprostředkovatele

Může nastat situace, kdy všechny tyto náklady ovlivní cenu jednoho výrobku, ale zároveň jsou i výrobky, které jsou ovlivněny pouze některými z nich. Rozhodně je ale potřeba zdůraznit, že tímto se cena navýší a výrobek se pro potenciálního kupce stane ještě dražším.

Hlavním zájmem dodavatele je obdržet platbu za poskytnuté zboží, případně služby. Chce se vyhnout prodávám v placení a ztrátám, které mohou být způsobeny finančními problémy na straně kupujícího. Ovšem i ten má zájem na hladkém průběhu obchodu a má obavy nejenom z kvality a včasného dodání zboží, ale zároveň i ze stupně a výhodnosti financování.⁵ Právě financování shledává velice důležitým, jelikož představuje další náklady. Má zájem především o nízký úrok a dlouhou dobu splatnosti.

Veškeré tyto faktory (riziko exportéra, náklady pro obě strany a potřeba úvěrů pro importéra) mají zásadní vliv na poptávku na mezinárodním trhu zboží a služeb.

Je potřeba nabídnout nejenom kvalitní zboží, ale zároveň i poskytnout pomoc v omezování rizik a pomoc v oblasti financování nákupu. U exportu strojírenského zboží a investičních celků je nabídka financování často přímým požadavkem importérů. Místní banky většinou nemají dostatek vlastních zdrojů nebo je nabízejí příliš drahé. Zároveň se řada exportérů přesvědčila, že i tam, kde požadavek financování není součástí tendru, může jeho nabídka významně posílit jejich pozici a být zásadní konkurenční výhodou před jinými uchazeči o zakázku.

⁵ VENEDIKIAN, H. M.; WARFIELD, G. A. *Export-import financing*. 4th ed. New York: Wiley & Sons 1996. ISBN 0-471-12105-3.

1.3 Financování exportu

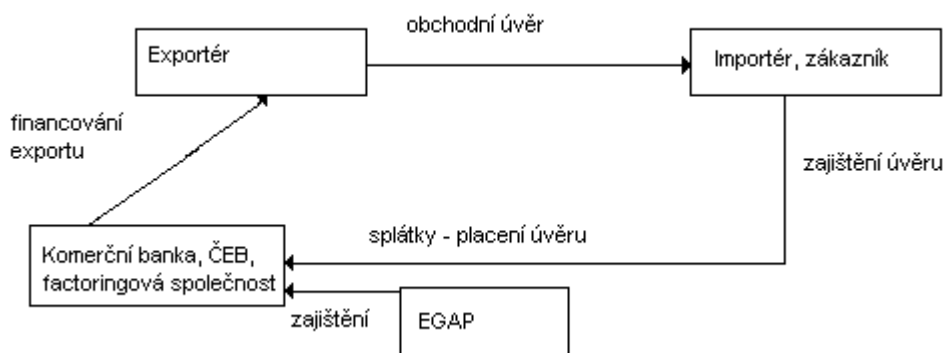
Financování exportu (respektive exportní financování) je velmi důležitou součástí zahraničního obchodu. Zjednodušeně spočívá v tom, že exportér chce a potřebuje dostat zaplacen za dodávku zboží a importér potřebuje za zboží zaplatit. Problém spočívá především v různosti požadavků stran:

- **kupující** – malé částky, dlouhá doba splácení, nízký úrok
- **prodávající** – velké částky, málo plateb a krátká doba splatnosti, která má za důsledek rychlé vyrovnání dluhu

Velmi častým nástrojem, který se používá při placení v mezinárodním obchodě, je odložené placení formou obchodního úvěru:

Obchodní úvěr = *dodavatel poskytne odběrateli zboží s tím, že mu umožní zaplatit za zboží později (jednorázově nebo ve splátkách).*

Ve většině případů, především pokud se jedná o větší částky a delší dobu splatnosti, není dodavatel schopen tento způsob financování poskytnout. Velice často se obrátí na svoji banku s požadavkem o profinancování příslušného obchodu.



Obr. 1 Schéma financování zahraničního obchodu

Vlastní provedení

Zdroj: vlastní

V mezinárodním obchodě je financování především na prodávajícím, ale rovněž importér vyhledává možnosti úvěrů (pokud nemá dostatek vlastního kapitálu) někde jinde než u svého obchodního partnera. Z toho plyne, že vývozní financování se netýká pouze odběratele a dodavatele, ale i řady dalších subjektů, které se podílí buď na samotném

financování, nebo na jeho zajištění. Do vztahu se mohou zapojit různé články distribučního řetězce, zprostředkovatelé, různé finanční instituce zabývající se podporou exportu a nepřímou také komerční pojišťovny a EGAP-pojišťovna se státní podporou. Největší roli v tomto směru hrají banky, a to komerční a se státní podporou (ČEB).⁶

Exportér tak při hledání možností, jak získat finanční prostředky, zjišťuje, jak naložit s pohledávkou z obchodního vztahu. Může ji buď prodat, nebo ji může využít k ručení v případě, kdyby požádal o úvěr.

Různé možnosti financování exportu se tak liší osobou věřitele a mírou zajištění.

Zajištění = způsob ochrany proti rizikům, kdy třetí strana (banky, specializované společnosti) vstoupí do obchodního vztahu a zaváže se plnit závazek podle smluvených podmínek v případě, že aplikant poruší obchodní smlouvu (dodavatel nedodá žádné nebo vadné zboží, odběratel nezaplatí, nepřevezme zboží).

Zajištěné bývají obchodní, účelové a také finanční úvěry.

1.3.1 Nástroje exportního financování (bez ohledu na poskytovatele financí)

Existuje několik způsobů jak financovat zahraniční obchod. Zde je uveden výčet těchto nástrojů a jejich charakteristika. Bankovní nástroje financování (komerčních bank i banky ČEB se státní podporou) jsou zde zmíněny a popsány. Podrobně jsou rozepsány ve druhé a třetí kapitole.

- bankovní úvěry
- úvěry ČEB
- eskont směnky – eskontní úvěry
- forfaiting
- odkup pohledávek
- faktoring

⁶ MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.

- akreditiv s odloženým placením a remboursní akreditiv
- platba předem
- mezivládní úvěry
- mezinárodní organizace - dotace
- finanční leasing

Bankovní úvěry

Banka poskytne úvěr dodavateli, který si bere půjčku, aby mohl poskytnout odběrateli odložené placení. Vzhledem k tomu, že prostředky na další obchodování a výrobu potřebuje hned, pohledávku po dohodě postoupí svojí bance, která mu ihned po dodávce vyplatí její hodnotu. Pohledávku z obchodního úvěru může použít i jako způsob záruky při žádání o úvěr.

Další možností jsou exportní odběratelské úvěry, které jsou čerpány dodavatelem, ale splácí je odběratel.

Úvěry České exportní banky (úvěry se státní podporou)

Česká exportní banka zde funguje ve stejné roli jako banky komerční, ovšem má státní podporu. Poskytuje jak úvěry dodavatelům, tak odběratelům.

Eskontní úvěr

Pokud kupující platí za zboží směnkou (vlastní nebo cizí), může ji v případě potřeby prodávající eskontovat, a získat tak eskontní úvěr od banky. Eskont směnky znamená odkup v budoucnu splatné směnky bankou. Věřitel obdrží hodnotu směnky sníženou o diskont a dlužník splatí směnku po uplynutí doby splatnosti bance. Pokud dlužník směnku nezaplatí, tak má banka právo zatížit účet původního věřitele.

Forfaiting

Jedná se o odkup v budoucnu splatných pohledávek z obchodního úvěru, a to bez zpětného postihu na původního věřitele (zpravidla dodavatele).

Zpětný postih = v případě, kdy dlužník neplatí, tak se nový věřitel (majitel pohledávky) obrátí na věřitele prvního (předešlého) a po něm vyžaduje zaplacení dluhu.

Ve většině případů se jedná o pohledávky krátkodobé, ovšem střednědobé a dlouhodobé nejsou výjimkou. Vše záleží na míře rizika a charakteru pohledávky.

Odkup pohledávek

Odkup pohledávek je podobný nástroj jako forfaiting, liší se však od forfaitingu tím, že odkup pohledávek je se zpětným postihem na původního věřitele.

Factoring

Původní věřitel postoupí za úplatu celé portfolio svých pohledávek, které mají krátkou dobu splatnosti (30 – 90 dnů, výjimečně 180), a získá tak okamžitě až 80% hodnoty faktury. Financování je spojeno s dalšími službami, například záruky proti platební neschopnosti a nevůli dlužníků. Factoringové transakce se uskutečňují se zpětným postihem a bez zpětného postihu na původního věřitele.⁷

Akreditiv s odloženým placením a remboursní akreditiv

Před vysvětlením fungování těchto nástrojů financování je potřeba vysvětlit pojem dokumentární akreditiv. Je to instrument, který poskytuje banka.

Dokumentární akreditiv = osvědčený platební a zajišťovací nástroj, jehož výhoda spočívá ve vysoké míře zajištění pro obě strany obchodního vztahu (prodávajícího i kupujícího); spočívá v tom, že pokud dodavatel splní veškeré podmínky, které jsou stanovené ve smlouvě, a prokáže jejich splnění odpovídající dokumentací, tak mu banka zaplatí za zboží; banka se následně hojí na odběrateli, který obdrží dokumenty ke zboží až poté, co zaplatí odpovídající částku.⁸

- *akreditiv s odloženým placením* – kupující zde neplatí ihned po obdržení zboží, ale po uplynutí lhůty, která byla sjednaná v akreditivních podmínkách – ve většině případech se prodávající dohodne s bankou na odkupu této pohledávky.

⁷ MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.

⁸ Pozn.: více v kapitole 4. Platební podmínky MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.

- *remboursní akreditiv* – v tomto případě vystaví prodávající cizí lhůtní směnku, kterou banka akceptuje a hned eskontuje – prodávajícímu vyplatí 100% částku ihned a dodavatel platí až při splatnosti směnky.⁹

Platba předem (akontace)

Dlužníkem je prodávající. Kupující zaplatí část nebo celou dohodnutou cenu ještě před dodávkou zboží. Proávající většinou využije tuto sumu k financování výroby, může mu také sloužit jako jistota, že kupující neodstoupí od smlouvy a neodebere si zboží. Dříve se jednalo o poměrně častý nástroj, především při obchodech do rizikových teritorií, dneska již není tak používaný.

Mezivládní úvěry

Mezivládní úvěr, jak již naznačuje označení, je úvěr, který poskytuje vláda (stát) vládě jiné (jinému státu). Úvěry, které jsou brány jako financování exportu, poskytuje vláda země vývozce státu, který od vývozce nakupuje. Stát tak podporuje svého vývozce tím, že díky úvěru druhé zemi dostane exportér zapláceno ihned.

Mezinárodní organizace

Některé mezinárodní organizace podporují export v podobě poskytování různých dotací, které mohou mít podobu investiční pobídky.

Finanční leasing

Leasing je oblíbeným a často využívaným nástrojem střednědobého a dlouhodobého financování. Jde spíše o nájem a často je spojený s poskytováním dalších služeb.

Leasing = zvláštní typ nájmu, kdy nájemce obdrží právo nakládat a užívat zboží za předem stanovené poplatky a po stanovenou dobu; po uplynutí smluvené doby má možnost vrátit zboží pronajímateli, odkoupit ho nebo prodloužit dobu nájmu.¹⁰

⁹ MACHKOVÁ, H.; SATO, A.; ZAMYKALOVÁ, M. a kol. *Mezinárodní obchod a marketing*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing 2002. ISBN 80-247-0364-5.

¹⁰ MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.

Finanční leasing je smluven na dobu, během které je předmět nájmu amortizován a po uplynutí doby je zpravidla odkoupen nájemcem a to za nízkou zůstatkovou cenu. Pronajímatel zůstává po celou dobu majitelem předmětu a do splátek je započtena pořizovací cena, úroky a odměna. Tento typ leasingu je často doprovázen dalšími poskytovanými službami.¹¹

Toto jsou nejčastěji používané nástroje financování zahraničního obchodu. Významnou úlohu zde hrají především banky. Role bank je v mezinárodním obchodě nezaměnitelná a nepostradatelná. Banky nabízejí ucelený soubor služeb, které jsou v oblasti exportu nezbytné, pokud mají subjekty obchodního vztahu zájem o hladký průběh obchodního kontraktu. Při poskytování exportního financování lze banky rozdělit na komerční a na státem vlastněnou Českou exportní banku, specializovanou bankovní instituci pro státní podporu vývozu. Velmi významný hráčem na poli bankovní podpory exportu je i další instituce podporována státem, a to Exportní a garanční pojišťovna EGAP. Nabídka financování českého exportu se státní podporou je u komerčních bank minimálně srovnatelná se službami, které poskytuje Česká exportní banka. Při výběru banky záleží vždy na konkrétních podmínkách nabízeného financování, např. v případě ceny je rozhodující ocenění rizika příslušného teritoria, výše a délka poskytovaného úvěru apod. Je běžné, že v případě financování vývozních kontraktů velkých objemů, které vyžadují dlouhodobé zdroje, se na financování podílí více bank formou syndikovaného úvěru.¹²

1.3.2 Pravidla mezinárodního obchodu a mezinárodní organizace

Oficiálně podporované úvěry se musí řídit pravidly. Vedle zákonů jsou to zároveň mezinárodní pravidla, která jsou vydávána mezinárodními organizacemi.

Velkou autoritou ve vytváření pravidel pro mezinárodní obchod je Mezinárodní obchodní komora v Paříži (ICC). Některá pravidla, která vydává ICC, jsou závazná (například v oblasti používání dokumentárních akreditivů) a některá jsou dobrovolná (dodací podmínky INCOTERMS). Důležitá jsou rovněž pravidla skupiny Světové banky a

¹¹ MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.

¹² Interní materiály společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

Mezinárodního měnového fondu pro poskytování udržitelných půjček chudým zemím. Banky poskytující podporu exportu se musí řídit opatrnostními pravidly regulace bank Basel 2, které mají za cíl zvýšit stabilitu finančních trhů (stanovují například finanční limity na projekt pro jednotlivé země nebo pro klienta a stanovují velmi tvrdá opatření proti možnému praní špinavých peněz).

Členské země OECD (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj) dodržují pravidla pro státem podporované exportní úvěry, která stanovuje Konsensus OECD. Jedná se o mezinárodní pravidla pro oficiální financování vývozu.¹³

- úvěr je poskytován na maximálně 85 % hodnoty obchodního kontraktu a zbývajících 15 % se hraří formou akontace
- podporu nelze využít pro financování obchodu s danými produkty: zbraně, zemědělská produkce a drobné spotřební zboží
- podmínky splatnosti úvěrů v návaznosti na druh zboží
- rozdělení zemí do 7 kategorií podle úrovně rizika

Tab. 1 Příklady rozdělení rizikovosti zemí dle Konsensu OECD

Kategorie	Příklady zemí v jednotlivých kategoriích
0	Austrálie, Česká republika, Itálie, Japonsko, Korea, Maďarsko, Malta, Německo, Rakousko, Švédsko, Švýcarsko, Velká Británie, USA
1	Hong Kong, Taipei
2	Čína, Chile, Katar, Kuvajt, Omán, Saudská Arábie, Spojené arabské emiráty
3	Alžírsko, Brazílie, Estonsko, Indie, Jižní Afrika, Litva, Mexiko, Thajsko
4	Bulharsko, Egypt, Kolumbie, Rumunsko, Rusko, Turecko, Uruguay
5	Guatemala, Chorvatsko, Kazachstán, Makedonie, Papua Nová Guinea
6	Angola, Bangladéš, Černá Hora, Ghana, Gruzie, Irán, Mongolsko, Nigérie
7	Afghánistán, Argentina, Bělorusko, Ekvádor, KLDR, Kuba, Irák, Nepál, Srbsko, Somálsko, Ukrajina, Venezuela

Vlastní provedení

Zdroj: <<http://www.oecd.org/dataoecd/47/29/3782900.pdf>>

¹³ MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.

2 Státní podpora exportu

Státní systém proexportní politiky využívá stát k tomu, aby pomohl českým firmám k úspěchům na zahraničních trzích. Národní systémy financování exportních úvěrů jsou součástí podpory vývozu velké většiny zemí. V souvislosti s transformací ekonomik zemí střední a východní Evropy je pomoc státu nepostradatelná pro rozvoj tržních vztahů a posílení konkurenceschopnosti. V České republice bylo mezníkem přijetí zákona č. 58/1995 Sb. o pojišťování a financování vývozu se státní podporou. Na základě tohoto zákona byla tak založena Česká exportní banka, a.s. (ČEB), specializovaná bankovní instituce pro státní podporu exportu.¹⁴

Financování vývozu je ve většině případů spojeno s pojištěním, které omezuje možná rizika plynoucí z poskytnutí úvěru. Některá rizika v mezinárodním obchodě jsou nepojistitelná komerčními institucemi (především teritoriální rizika), ale lze je pojistit se státní pomocí. Zákon o pojišťování a financování vývozu se státní podporou definuje rovněž i státní angažovanost v oblasti pojišťování exportních úvěrových rizik. Služby v této oblasti nabízí a poskytuje Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP), státní úvěrová pojišťovna aktivní v oblasti pojišťování exportních úvěrů proti rizikům spojeným s exportem z České republiky.¹⁵

Spolu s ČEB a EGAP pracují v systému státní podpory vývozu také Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR a firma Czech Trade, která nabízí informační a asistenční služby společně s poradenstvím při vstupu českých firem na zahraniční trh.

2.1 Česká exportní banka, a.s.

Česká exportní banka, a.s. (ČEB) vznikla v roce 1995 a je hlavní částí státní proexportní politiky. Stát je hlavním akcionářem ČEB, je držitelem 75 % akcií (dalších 25 % patří Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s.) V roli specializované státní instituce doplňuje nabídku služeb komerčních bank v oblasti exportního financování. Poskytuje

¹⁴MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.

¹⁵ *Profil společnosti* [online]. Praha: Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s., 2009 [cit. 2009-11-09]. Dostupný z WWW: <<http://www.egap.cz/o-nas/profil-spolecnosti/index.php>>

úvěry na vývozní obchodní transakce, které vyžadují dlouhodobé zdroje financování a které představují vysoká rizika pro běžné komerční banky. Nabízí úrokové sazby a objemy financování za podmínek, které by jinak byly pro exportéry nedosažitelné. Hlavním cílem je umožnit českým vývozcům vstup na mezinárodní trh za podmínek srovnatelných s těmi, které mají zahraniční konkurenti.¹⁶

ČEB financuje především expanzi českých firem na trhy mimo Evropskou unii. Ty se dosud podílely na českém exportu jen 15 %. Největší část úvěrového portfolia připadá na Rusko a na další státy Společenství nezávislých států¹⁷ (v roce 2008 bylo 53 % smluv podepsaných se subjekty ze zemí SNS – v hodnotě přes 11 000 mil.CZK), dále na Vietnam, Čínu a další asijské země. Navíc roste zájem exportérů o trhy na Balkáně, v Jižní Africe a v Latinské Americe. Nově se na tyto trhy soustředí také exportéři, kteří byli zatím aktivní pouze na vyspělých trzích. Veškerá činnost ČEB je v souladu s pravidly WTO (Světová obchodní organizace) a příslušnými doporučeními OECD (Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj).¹⁸

2.1.1 Hlavní produkty podpořeného financování ČEB

ČEB nabízí velké množství produktů, které slouží k financování exportu, respektive k jeho podpoře. Podrobněji se budu věnovat třem nástrojům, které patřily v roce 2008 mezi nejvíce využívané.¹⁹

Přímý a nepřímý vývozní odběratelský úvěr:

- podíl na struktuře objemu podepsaných smluv na financování úvěru – 57%
- účelový úvěr poskytnutý dovozci na nákup zboží investičního nebo strojírenského charakteru, prostředky jsou poskytnuty vývozcí po dodávce zboží a dluh splácí dovozce

¹⁶ *Výroční zpráva České exportní banky 2008* [CD-ROM]. Česká exportní banka, a.s. se sídlem Praha, Vodičkova 34, PSČ 111 21

¹⁷ Pozn.: SNS je organizace zahrnující 9 z 15 bývalých svazových republik Sovětského svazu – Arménie, Ázerbájdžán, Bělorusko, Kazachstán, Kyrgyzstán, Moldavsko, Rusko, Tádžikistán a Uzbekistán.

¹⁸ *Výroční zpráva České exportní banky 2008* [CD-ROM]. Česká exportní banka, a.s. se sídlem Praha, Vodičkova 34, PSČ 111 21

¹⁹ *Seznam hlavních produktů podpořeného financování ČEB* [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit. 2009-11-14]. Dostupný z WWW: < <http://www.ceb.cz/content/view/54/25/> >

- dovozce splácí úvěr buď ČEB (přímý odběratelský úvěr), nebo své bance, která následně platí ČEB (nepřímý odběratelský úvěr)
- používaný především v případech, kdy se jedná o objemnější dodávky
- krátkodobé úvěry (se splatností do 2 let) jsou poskytovány ve výši 100% hodnoty smlouvy a dlouhodobé (splatnost nad 2 roky) v hodnotě 85%, kdy 15% částky musí odběratel zaplatit předem

Úvěry na financování výroby pro vývoz – předexportní úvěr:

- podíl na struktuře objemu podepsaných smluv na financování úvěru – 37%
- prostředky na financování nákladů spojených s výrobou produkce a s realizací dodávek pro zahraničního odběratele
- úvěr může vývozce čerpat účelově pouze na základě dokladů potvrzujících vynaložení nákladů na produkci
- krátkodobý úvěr je poskytnut ve výši 85% hodnoty smlouvy a dlouhodobý úvěr ve výši 75% hodnoty smlouvy

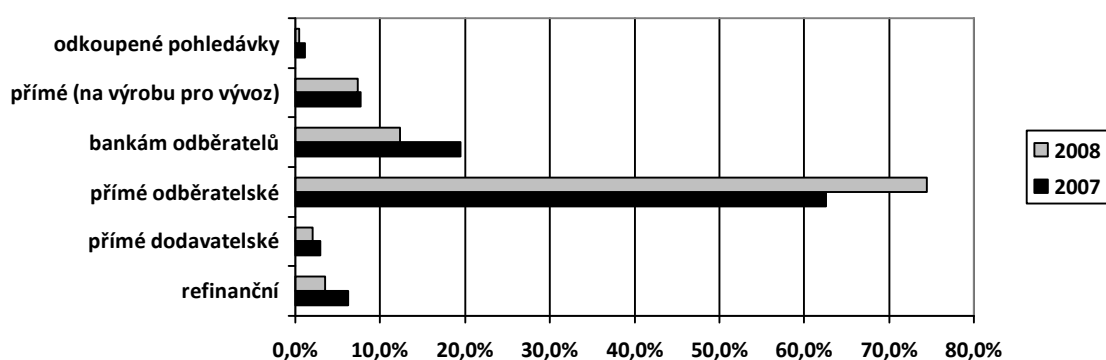
Úvěr na investice:

- podíl na struktuře objemu podepsaných smluv na financování úvěru – 4%
- dlouhodobé úvěry pro realizaci investic v zahraničí (minimální doba jsou 3 roky)
- umožňuje investovat nejenom do založení, ale i rozšíření zahraničního subjektu, ve kterém má investor majetkovou účast
- investiční záměr investora musí být schválen ČEB

Další nástroje exportní podpory:

- *přímý vývozní dodavatelský úvěr* – profinancování pohledávek vůči zahraničnímu kupujícímu = úvěr je poskytnut vývozci a ten ho následně splácí
- *refinanční vývozní dodavatelský úvěr* – prostředky pro banku exportéra, která mu pak poskytne úvěr za zvýhodněných podmínek
- *refinanční vývozní odběratelský úvěr* – prostředky pro banku exportéra, která pak poskytne importérovi úvěr za zvýhodněných podmínek
- *odkup pohledávek z akreditivů bez postihu* – postoupení (odkup) dosud nesplatné pohledávky, která vyplývá z dokumentárního akreditivu - bez zpětného postihu

- *odkup vývozních pohledávek s pojištěním bez postihu* – postoupení (odkup) dosud nesplatné a zajištěné pohledávky, která vyplývá z obchodního vztahu – bez zpětného postihu vůči vývozci, který ji prodal
- *bankovní záruky* – ČEB se zaručí vyplatit beneficiantovi dohodnutou částku v případě, že obdrží písemné prohlášení, že příkazce (ten, za koho se banka zaručila) nesplnil podmínky vývozní smlouvy
- *financování prospekce zahraničních trhů* – úvěr sloužící ke krytí nákladů, které vývozci vzniknou při průzkumu zahraničního trhu, na který chce vstoupit
- *doprovodné finanční služby* – dokumentární platby, platební styk a zúčtování



Obr. 2 Vývoj podílu jednotlivých typů produktů na struktuře úvěrového portfolia

Vlastní provedení

Zdroj: Výroční zpráva České exportní banky 2008

V roce 2008 se rozhodl stát jako akcionář banky postupně navýšit základní kapitál České exportní banky, a.s. a zároveň oznámil záměr jej v případě potřeby dále navýšit. V souvislosti s navýšením ovšem očekává rozšíření služeb. Hlavní prioritou je rozšíření produktové nabídky na malé a střední podniky, které prozatím neměly dostatečný přístup ke státní podpoře v oblasti zahraničního obchodu. Tyto firmy se podílejí na českém vývozu 40 % a stát očekává, že banka výrazně podpoří jejich expanzi na rozvíjející se trhy.²⁰

²⁰ Výroční zpráva České exportní banky 2008 [CD-ROM]. Česká exportní banka, a.s. se sídlem Praha, Vodičkova 34, PSČ 111 21

Tab. 2 Struktura úvěrů ČEB v roce 2008 podle rizikovosti cílové země vývozu²¹

Kategorie rizikovosti	Podíl poskytnutých úvěrů (%)
0	5,7
1	0,1
2	4,4
3	47,9
4	0,9
5	18,5
6	20,0
7	2,6

Vlastní provedení

Zdroj: Výroční zpráva České exportní banky 2008

I když jsou výše zmiňované úvěry poskytovány se státní podporou, existuje pořád hrozba rizik vyplývajících z politické a ekonomické nestability cílových zemí exportu – komerční a teritoriální rizika především. Tato rizika lze minimalizovat pojištěním. Pro jejich snížení, respektive eliminaci, se při financování exportu nejčastěji využívá služeb Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. – EGAP.

2.2 Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. - EGAP

EGAP je akciová společnost plně vlastněná státem a poskytuje pojištění vývozu českého zboží a služeb. Byla založena v roce 1992 a je součástí státního systému podpory vývozu. Je to státní úvěrová pojišťovna, která se zaměřuje na pojišťování vývozních úvěrů proti komerčním a teritoriálním rizikům spojeným s vývozem zboží a služeb z České republiky. Nabízí pojištění pro firmy obchodující s rizikovými partnery nebo exportujícími do oblastí se zvýšenými riziky. Pojištěným může být pouze firma se sídlem v ČR (případně její zahraniční dceřiná společnost) a exportované zboží nebo služby musí mít minimálně 50 % hodnoty českého původu. Výhody využití služeb EGAP spočívají v kvalitním zajištění,

²¹ Pozn.: rizikovost zemí je klasifikována dle Konsensu OECD

které ve většině případech stačí, a proto není potřeba dalšího jištění. Státní podpora spočívá v tom, že za závazky EGAP, které vznikly z pojistných smluv, ručí stát.²²

2.2.1 Pojistné produkty

Skladba pojistných produktů umožňuje krýt úvěrová rizika spojená s exportem zboží a služeb a dále rizika spojená s investicemi v zahraničí, financováním výroby pro export a vystavováním záruk za exportéra.²³

- **B** – Pojištění krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru
- **Bf** – Pojištění bankou financovaného krátkodobého vývozního dodavatelského úvěru
- **C** – Pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru
- **Cf** – Pojištění bankou financovaného střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru
- **D** – Pojištění vývozního odběratelského úvěru
- **E** – Pojištění potvrzeného akreditivu
- **F** – Pojištění úvěru na předexportní financování
- **I** – Pojištění investic českých právnických osob v zahraničí
- **If** – Pojištění úvěru na financování investic českých právnických osob v zahraničí
- **P** – Pojištění prospekce zahraničních trhů
- **V** – Pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu
- **Z** – Pojištění bankovních záruk vystavených v souvislosti s exportním kontraktem

²² *A Summary of Insurance Products for Support of Czech Export and Investments Abroad (27 stran)*; interní materiál společnosti Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP) se sídlem Praha 1, Vodičkova 34/701, PSČ 111 21

²³ *Pojistné produkty* [online]. Praha: Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s., 2009 [cit. 2009-11-09]. Dostupný z WWW: <<http://www.egap.cz/pojistne-produkty/index.php>>

Tab. 3 Výše pojistného krytí jednotlivých druhů pojištění EGAP

Pojistné krytí jednotlivých druhů pojištění EGAP			
Pojistný produkt	Výše krytí (%)	Pojistný produkt	Výše krytí (%)
B	95	Bf	99
C	95	Cf	99
D	99		
E	99		
F	80		
I	100	If	99
V	95		

Vlastní provedení

Zdroj: Interní materiály společnosti Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP)

Celkový objem pojištění dosáhl v roce 2008 celkové hodnoty 41 miliard Kč. Největší část tvoří pojištění **D** (16 mld. Kč), dále pak pojištění **F** (8,8 mld. Kč) a **I** (7,2 mld. Kč).

Tab. 4 Pojistné smlouvy EGAP podle jednotlivých zemí

Země	Podíl na celkovém počtu pojistných smluv (%)
Rusko	48,6
Ukrajina	5,2
Indie	5
Slovensko	4,7
Vietnam	3,5
Gruzie	3,3
Bělorusko	3
Ostatní – 49 zemí pod 2%	26,7

Vlastní provedení

Zdroj: < <http://www.egap.cz/vysledky-hospodareni/index.php> >

EGAP je zároveň spoluvlastníkem Komerční úvěrové pojišťovny EGAP (KUPEG). Ta nabízí pojištění bez státní podpory českým společnostem proti krátkodobým rizikům neplacení v důsledku platební nevůle nebo neschopnosti kupujícího. Mezi další významné úvěrové pojišťovny patří také společnost Euler Hermes Čescob. Euler Hermes je největším světovým seskupením v oblasti úvěrového pojištění.²⁴

²⁴ *O společnosti* [online]. Praha:Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a.s., 2008 [cit. 2009-11-09]. Dostupný z WWW: < <http://www.eulerhermes.cz/cs/o-spolecnosti/o-spolecnosti.html> >

3 Finanční produkty podpory exportu nabízené komerčními bankami

Na příkladě Komerční banky, jako jedné z největších bank v České republice, jsou zde popsány funkce a role banky v oblasti financování exportu.

3.1 Profil firmy

Komerční banka je univerzální banka, nabízející služby v oblasti drobného, investičního a podnikového bankovníctví. V rámci skupiny KB existují další společnosti, které nabízejí služby v oblasti stavebního spoření, penzijního připojištění, faktoringu, pojištění a spotřebitelských úvěrů. V roce 2008 využívalo služeb Komerční banky přes 1,62 milionů klientů, počet poboček dosáhl počtu 394 a v rámci pobočkové sítě existuje 20 specializovaných business center pro střední podniky a 4 centra pro velké podniky. Průměrný počet zaměstnanců byl v roce 2008 na hodnotě 8804 osob.

Komerční banka patří do skupiny Sociétés Générale, která je jednou z největších finančních skupin v Evropě. Zaměstnává více než 150 000 lidí a obsluhuje více než 30 milionů klientů na celém světě.

3.2 Divize Trade and Export finance KB

Divize Trade and Export finance nabízí klientům ucelený systém služeb, který jim napomáhá k hladkému průběhu obchodního kontraktu. To znamená, aby byly plněna a dodržována práva a povinnosti, které mají všechny zúčastněné strany. Divize nabízí služby v těchto oblastech:

- předkontrakční poradenské služby
- platební instrumenty
- zajišťovací instrumenty
- financování

Předkontrakční poradenské služby

Pro bezproblémový průběh obchodu je nezbytně nutné, aby byl řádně smluvně podložen. KB nabízí pomoc již v této fázi obchodu, kdy poskytuje asistenční služby v rámci přípravy obchodní smlouvy s cílem vyloučit možné pozdější komplikace. Zároveň nabízí informace o rizikovosti jednotlivých zemí, respektive aktivních bank v těchto zemích. K tomu využívá pomoci Société Générale, která má rozsáhlou informační databázi.

Platební instrumenty

Trade finance nabízí směnečné inkaso (směnky) a dokumentární platební nástroje. Dokumentární formy placení jsou velmi časté a oblíbené v mezinárodním obchodě. Klasickými dokumentárními platebními instrumenty jsou dokumentární inkaso a dokumentární akreditiv.

U dokumentárního inkasa vystupuje banka pouze v roli zprostředkovatele. Není zde v závazku za zaplacení a na základě splnění předem sjednaných inkasních podmínek vydá odběrateli dokumenty ke zboží. Tento nástroj je proto vhodný především v situaci, kdy prodávající nepochybuje o ochotě a schopnosti kupujícího zboží odebrat a zaplatit. Zároveň se používá při obchodech, které směřují do hospodářsky a politicky stabilních zemí.

Dokumentární akreditiv je jedním z nejstarších bankovních nástrojů. Je to platební instrument, který zároveň plní funkci velmi kvalitního zajišťovacího instrumentu. Je výhodný pro obě strany transakce, jelikož zajišťuje oběma stranám požadovaný výsledek obchodu, pokud splní předem stanovené podmínky.

Zajišťovací instrumenty

Jak již bylo zmíněno, mezi zajišťovací instrumenty lze počítat také dokumentární akreditiv. Často používaný je bankovní směnečný aval, kdy banka vystupuje jako avalista u směnky. To znamená, že se zaručí za dlužníka. Nejčastějším zajišťovacím nástrojem, který se ve velké míře používá jak v mezinárodním obchodě, tak na domácím trhu, je bankovní záruka.

Bankovní záruka je písemné prohlášení banky, která se v záruční listině zavazuje uspokojit věřitele v případě, že dlužník (respektive žadatel o záruku) nesplní určitý závazek plynoucí z obchodní smlouvy. Věřitel může žádat plnění v části nebo plné výši záruční částky. Existuje celá řada záruk. Základní dělení je na platební, neplatební, celní a ostatní:²⁵

- Platební
 - za zaplacení daňového dokladu
 - za zaplacení směnky
 - za zaplacení spotřební daně
 - za zaplacení leasingových splátek
 - za zaplacení finančního úvěru
- Neplatební
 - za předloženou nabídku
 - za vrácení platu předem
 - za správné provedení smlouvy
 - za vrácení zádržného
 - za záruční dobu
- Celní (zajištění celního dluhu) – tranzitní operace a jiné operace než tranzit
- Ostatní
 - za úhradu nájemného
 - za karnety TIR
 - za zaplacení mýtného
 - jiné

²⁵ *Obchodujte bez hranic – KB Trade Finance (20 stran)*; interní materiál společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

Některé firmy (především zahraniční) požadují tzv. protizáruky, kdy je konečná záruka pro věřitele vystavena jeho bankou na základě protizáruky vystavené bankou dlužníka.

Dalším zajišťovacím nástrojem je standby akreditiv. Jedná se o jednu z forem dokumentárního akreditivu. Nejde o platební instrument a využívá se hlavně v zemích, kde se nepoužívají bankovní záruky (například ve Spojených státech amerických). Základem jsou dokumenty, které dokazují nesplnění některých podmínek.²⁶

Financování

Bankovní nástroje financování exportu jsou:

- exportní odběratelský úvěr
- profinancování exportního dodavatelského úvěru
- úvěr na investice českých firem v zahraničí
- forfaiting
- odkup pohledávek s postihem
- factoring

3.3 Exportní financování – úvěry

Úvěry poskytované bankou s cílem podpořit export jsou rizikovou záležitostí, většinou se poskytují do zemí s rozvojovou nebo transformující se ekonomikou. Jsou čerpány tuzemským exportérem, ale dlužníky jsou zahraniční firmy, respektive zahraniční banky. Potenciální dlužník musí být důkladně prověřen a skutečnost, že dluží zahraniční subjekt, významně zvyšuje riziko obchodu. Je to situace, která proti sobě staví 2 důležité faktory, riziko a obchod (business). Rizikovější obchody jsou více ziskové a vidina zisku může způsobit podcenění rizika. Důležité je mít jasnou strategii a přesně stanovené kompetence, jež určují, který z těchto faktorů převáží. Existují společnosti, kde vztah mezi rizikem a businessem není pevně stanoven a jasně definován. Smlouvy se tak uzavírají (nebo neuzavírají) na základě rozhodnutí třetí strany, která subjektivně posoudí názory a posudky jednotlivých odborníků na tyto vlivy. V Komerční bance má hlavní slovo odbor risku,

²⁶ MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E. a SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.

který musí odsouhlasit každý důležitý krok a má konečné slovo při schvalování obchodu (poskytnutí úvěru). Odbor risku posuzuje jednotlivé části možného obchodu a vyhodnocuje je. Předmětem ověřování je všechno, co může mít vliv na obchodní transakci mezi subjekty:

- odběratele
- dodavatele
- cílovou zemi – politickou a hospodářskou situaci
- obchodní smlouvu
- požadavky dlužníka
- zajištění

Risk provádí hodnocení sám, ovšem u významných obchodů s prvky projektového financování přizve experty z řad externistů nebo ze Sociétés Générale. Sociétés Générale mají rozsáhlou databázi, různá měřítka a tabulky na velké množství zemí i firem. Je to zdroj informací, kde Trade and Export Finance získává údaje před jednáním o úvěru. Pracovník banky, který vede jednání s klientem, musí mít každý významný krok schválený odborem risku.

Oficiální žádost podává vždy exportér, ale první impuls k zahájení jednání může přijít z různých stran. Od lobbyisty, exportéra, importéra nebo od banky importéra. Není podstatné, kdo přijde do KB s návrhem na financování obchodu, ale důležité je, aby dotyčná strana předem připravila a následně poskytla veškeré podstatné údaje o stranách (identifikace stran, zda nedluží státu, jaké má úvěry, organizační strukturu, jak dlouho je na trhu, s čím obchoduje a jaký je předmět podnikání a další podobné informace) a předmětu obchodu (přesně popsany projekt a jeho cena), který má být financován. Jde o to, mít všechny dostupné informace o klientovi, kterému má být poskytnut úvěr. Zároveň je nutné počítat s hrozbou reputačního rizika, a proto je třeba prověřit jednotlivce, kteří jsou na významných postech firmy, především pokud jsou mediálně známí. Není v zájmu banky, aby byla spojována s lidmi, kteří jsou veřejností negativně akceptováni, a tím si tak poškodila svou reputaci. Právě tato procedura poznávání klienta (proces KYC – know your

client) může celý proces financování výrazně zdržet, jelikož může trvat i několik měsíců až let.

Základním dokumentem, bez kterého nemůže jednání o poskytnutí úvěru začít, je obchodní kontrakt. Musí být podepsán před zasláním žádosti o financování Komerční bance. Banka neprojednává a nedohodne financování obchodu, který nemá přesně stanovené podmínky a není písemně stvrzený. Na základě informací z obchodního kontraktu pak může vytvořit nabídku financování.

Nepřipravenost a nedostatek informací může celý obchod výrazně zbrzdit. Dobře připravené obchody se uskuteční během několika týdnů (období mezi prvním kontaktem s bankou a čerpáním úvěru), ale u některých složitějších a strukturovaných obchodů není výjimkou doba trvání v rozmezí několika let.

Když je veškerá dokumentace v pořádku, je možné začít jednání o podmínkách úvěru.

Stěžejní podmínky, které je potřeba projednat a kde je největší problém, jsou:

- cena úvěru
- zajištění úvěru
- splatnost
- dlužník

Cena

Není stanoveno žádné rozmezí, ve kterém se ceny pohybují. Cena je individuální, závisí na konkrétním případě. Rozhodujícím faktorem je úroková míra, která se stanovuje na základě hodnoty LIBOR – aritmetický průměr úrokových mír z depozit nad 10 milionů britských liber, které nabízejí londýnské referenční banky.²⁷ V závislosti na měně obchodu se používají také další hodnoty IBOR – EURIBOR, respektive PRIBOR. Je to cena peněz, kterou banka musí zaplatit, aby si na bankovním trhu půjčila peníze na cílovou transakci. Tato hodnota není ziskem banky, ale účtuje se do ceny transakce. Používá se jako referenční úroková míra. K hodnotě LIBOR se dále připočítává marže, která je závislá na těchto hodnotách:

²⁷ Interní materiály společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

- bonita země
- rating klienta – mezinárodní ohodnocení firmy, její kvality, bonity a dalších údajů
- zajištění, pojištění EGAP
- délka čerpání
- délka splácení

Zajištění

Nutností pro schválení obchodu odborem risku je důkladné zajištění. Zajištění nabízí dlužník, ale banka ho může zhodnotit a po konzultaci s Riskem nabídnout další možnosti. Nejčastější a nejvíce používané je pojištění EGAP. Mezi další možnosti patří pojištění u komerčních úvěrových pojišťoven a zajištění formou záruk (bankovní, státní). Možná je i kombinace několika forem zajištění. Zvolení typu zabezpečení závisí také na klientovi. Renomovaná firma (například ČEZ) nepotřebuje tak silné zajištění jako malá a neznámá společnost z rizikové země.

Rozhodující slovo má odbor risku, který má své tabulky pro počítání míry krytí rizika. Například pojištění EGAP typu D, které má krytí 99%, může Risk ohodnotit na nižší úroveň 80% (to znamená, že se ve skutečnosti očekává, že EGAP splatí 80% částky). Může se tak stát, že odbor risku bude hodnotit míru zajištění v hodnotě přes 150%, ale obchod odmítne, protože v jeho tabulkách spočítá hodnotu krytí do výše 70%.

Riziko, že se úvěr nesplatí, existuje vždy. Každý obchod je rizikový, ale banka na obchodě neprodělá, protože je pojištěná a při nesplácení se obrátí na EGAP. Ten bance peníze vrátí a to ve stejných splátkách (výše a frekvence), jako kdyby platil dlužník. Nevrací bance veškerou dlužnou částku v rámci jedné platby. Velkým problémem je skutečnost, že příjmy od EGAP se zdaňují jako příjem, a banka tak ve finále může dostat méně peněz. Na tento problém se přišlo nedávno, kdy tato situace u jedné banky nastala a zjistilo se, že banky při splátkách od EGAP trátí. Dříve se o tomto problému nevědělo a Česká bankovní asociace se jím momentálně zabývá a hledá řešení.

EGAP pojistí i úvěry, které již zahrnují započítané pojistné. Pokud banka poskytuje úvěr i na 15% akontaci odběratele, je možné jej pojistit u EGAP. Ovšem pokud tak učiní, může

poskytnout úvěr opět pouze na 85%. To znamená, že odběratel musí zaplatit 15% akontace z vlastních zdrojů.

Splatnost

Splatnost je dle podmínek Konsensu OECD v závislosti na druhu zboží.

Dlužník

Při poskytování exportního financování nemusí být vždy dlužníkem importér. Naopak, pro banku je lepší, když dlužníkem není dovozce, ale například banka. Lze rozlišit 5 různých dlužníků, kteří jsou seřazeni podle kvality:

1. stát
2. banka
3. firma s bankovní respektive státní zárukou
4. firma se zárukou vlastníka
5. firma bez záruky

Banka sdělí exportérovi, že lepší (a také výhodnější) by bylo poskytnout úvěr bance importéra. Exportér předá návrh dál importérovi a jeho bance, případně pracovník Komerční banky vycestuje na jednání s exportérem. Úvěr bance je méně riziková a nejlevnější varianta, odběratel je na druhé straně varianta více riziková a dražší. Hlavní slovo má opět Risk department, který může variantu bez banky odmítnout, ale pokud se banka importéra zapojí, obchod dovolí.

Výše úvěru vychází z obchodního kontraktu. Spodní hranice je daná rentabilitou a horní hranice neexistuje – závisí pouze na zdrojích a především na ochotě banky riskovat. Pravidla Basel 2 udávají, jak velký úvěr může banka poskytnout jednomu klientovi. Proto není neobvyklé, že v případě zajímavých obchodů o velkých objemech přizve banka další banky, aby se na financování podílely. Jejich reakce je rovněž pomůckou v rozhodování, pokud čtyři banky z pěti spoluúčast odmítnou, měl by se názor přehodnotit a správně také odstoupit od obchodu.

Komerční banka není jedinou bankou, která nabízí podporu exportu. Mezi konkurenty patří v tuzemsku tři komerční banky – Československá obchodní banka, a.s., Raiffeisenbank a.s. a UniCredit Bank, a.s.. Dalším velkým konkurentem je státní ČEB. V komerčních bankách se klienti evidují a mají stanovené omezení v rámci veškerých svých aktivit. Pokud bylo firmě poskytnuto více úvěrů vysokých hodnot, tak jí banka pravděpodobně nebude moci poskytnout financování vývozu. Každá česká banka tvoří pod dohledem České národní banky ČNB a v souladu s pravidly Basel svoje limity pro dlužníky.

Komerční banka zpravidla neposkytne exportní úvěry firmám z některých velmi rizikových zemí. Patří sem zejména země 6. a 7. kategorie rizika dle Konsensu OECD. Sedmá kategorie obsahuje ještě podskupinu nepojistitelných zemí, které jsou vyloučeny nejenom u Komerční banky.

O tyto bankovní produkty je velký zájem nejen mezi klienty, ale také v bance samotné. Je to velký příjem pro obchodní místo, kde je exportér evidován. Na jeho účet se totiž účtují výnosy z poskytnutého úvěru, které jsou vzhledem k vysokým částkám významné. Na druhou stranu je tu i hrozba pokut, které se platí, když se objeví problémy (splácení, čerpání úvěru mimo dohodnutý rámec a podobně). Ty jdou rovněž na účet obchodního místa.

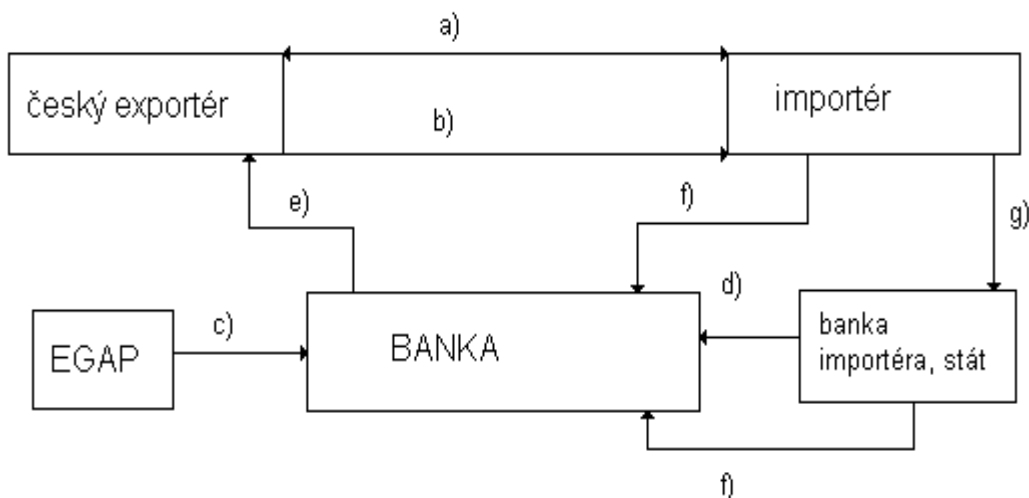
Komerční banka poskytuje 3 úvěrové nástroje v rámci podporování exportu:

- exportní odběratelský úvěr
- profinancování exportního dodavatelského úvěru
- úvěr na investice českých firem v zahraničí

3.3.1 Exportní odběratelský úvěr

Exportní odběratelský úvěr je účelový úvěr poskytovaný bankou exportéra importérovi. Dlužníkem může být také importérova banka. Úvěr bývá poskytován do výše 85% hodnoty kontraktu, zbylých 15% musí zaplatit importér formou akontace. Úvěr může být čerpán až po dodání zboží (respektive provedení smluvených prací), a to vyplacením částky na účet exportéra. Úvěr splácí importér. Podmínky čerpání a splácení úvěru jsou stanoveny

v příslušné úvěrové smlouvě. Úvěr musí být dostatečně zjištěn, nejčastěji se používá pojištění EGAP (pojištění typu D). Výše pojistného krytí je v tomto případě 99% a o zbylé procento se banka dělí s exportérem.²⁸



- a) obchodní kontrakt
- b) dodávka zboží
- c) pojištění úvěru typu D
- d) bankovní (státní) záruka
- e) čerpání úvěru
- f) splácení úvěru
- g) splácení úvěru, který poskytne dovozci banka importéra

Obr. 3 Exportní odběratelský úvěr

Vlastní provedení

Zdroj: Obchodujte bez hranic – KB Trade Finance (20 stran)

Tento produkt se využívá především pro financování investičních celků včetně souvisejících služeb (především stavební práce) a uvedení do provozu. Dále se využívají při exportu investičních a strojírenských dodávek kusového charakteru a s upravenými pravidly také pro vývoz lodí, letadel a jaderných elektráren. Velkou výhodou tohoto produktu je skutečnost, že pokud se český exportér účastní výběrového řízení v zahraničí,

²⁸ *Exportní financování (9 stran)*; interní materiál společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

může zároveň s technickou nabídkou nabídnout také financování, které je velmi často taktéž vyžadováno.²⁹

Zapojeno může být více bank i více exportérů. Možné jsou varianty zahrnující banku importéra jako dlužníka, respektive jako garanta. V této pozici může vystupovat také stát.

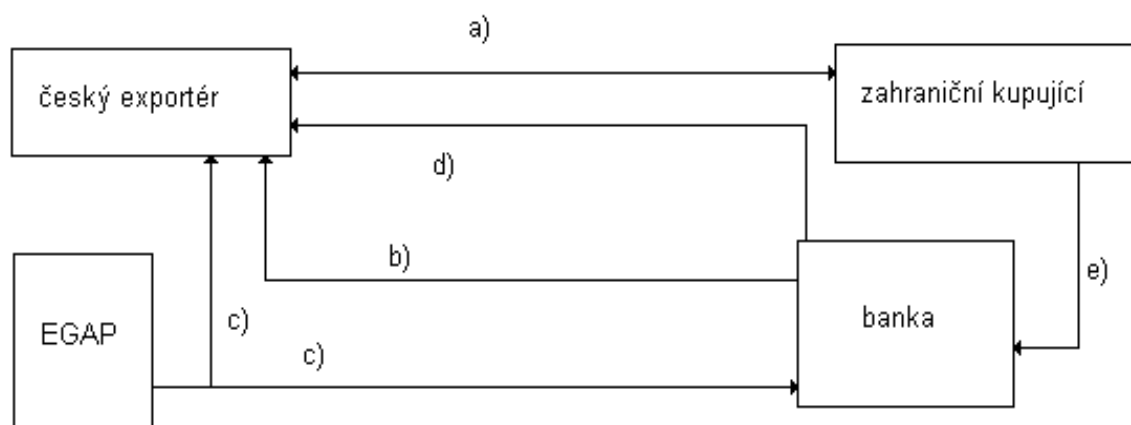
3.3.2 Profinancování exportního dodavatelského úvěru

Exportní dodavatelský úvěr poskytuje exportér dlužníkovi – odběrateli zboží nebo služeb. To znamená, že mu poskytne odklad placení za dodané zboží nebo služby. Vzniklou pohledávku exportéra za zahraničním odběratelem, která má odloženou splatnost, exportér postoupí bance, která si za tuto službu účtuje určitý poplatek s tím, že nemá už možnost uplatnit zpětný postih na exportéra. U krátkodobého úvěru (se splatností do 2 let) je pohledávka postoupena ve výši 100% a je pojištěna u společnosti EGAP pojištěním typu Bf. U střednědobého a dlouhodobého úvěru je postoupeno pouze 85% hodnoty (15% musí být uhrazeno jako akontace) a používá se pojištění typu Cf. U pojištění typu Cf a Bf (na rozdíl od typu pojištění D) se uzavírá trojstranná smlouva, kde se vedle banky a EGAP účastní také exportér.

Financování je účelové a čerpat prostředky je možné pouze na základě předem dohodnutých dokumentů, které potvrzují vznik pohledávky. Odkup pohledávky je možné dohodnout již předem ve fázi přípravy obchodu. Velkou výhodou pro vývozce je zisk likvidních prostředků po uskutečnění obchodu.³⁰

²⁹ *Exportní financování (9 stran)*; interní materiál společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

³⁰ *Obchodujte bez hranic – KB Trade Finance (20 stran)*; interní materiál společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07



- a) obchodní kontrakt, exportní dodavatelský úvěr a vznik pohledávky
- b) smlouva o profinancování pohledávky
- c) pojištění typu Bf, Cf
- d) profinancování pohledávky
- e) splácení dluhu

Obr. 4 Exportní dodavatelský úvěr

Vlastní provedení

Zdroj: Obchodujte bez hranic – KB Trade Finance (20 stran)

3.3.3 Úvěr na investice českých firem v zahraničí

Jedná se o produkt, který je v nabídce nástrojů financování exportu krátce a zatím se ještě v Komerční bance nezrealizoval. Jde o úvěr poskytovaný v souvislosti s investicemi českých firem v zahraničí. Úvěry jsou střednědobé a dlouhodobé se splatností nad 3 roky. Jsou na 80% hodnoty investice, zbylých 20% musí investor financovat z vlastních zdrojů. EGAP používá pro tyto případy pojištění typu If. Investice může být s cílem zisku nového podílu nebo rozšíření stávajícího podílu v zahraniční firmě. Dalším cílem investování může být rozšíření zásob zahraničního subjektu nebo pořízení dlouhodobého majetku pro zahraniční společnost.³¹

³¹ *Exportní financování (9 stran)*; interní materiál společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

3.4 Odkup pohledávek a forfaiting

Odkup pohledávek a forfaiting jsou velmi často používané způsoby financování obchodních aktivit. Je to oblíbený obchod a na trhu s pohledávkami je velká a tvrdá konkurence. Silné domácí banky (UniCredit, Raiffeisenbank, ČSOB a jiné) se musí vyrovnat s konkurenčními pobočkami zahraničních bank a malými společnostmi specializovanými na forfaiting, tzv „boutiques“. Ty jsou na trhu pohledávek velice agresivní a mimo jiné odkoupí také vysoce rizikové pohledávky. Na našem trhu jsou aktivní především dceřiné společnosti velkých zahraničních organizací – nejvýznamnější jsou firmy DF Deutsche Forfait s.r.o. a Swiss Forfait s.r.o.. Silná konkurence je důvodem tuhého boje o business, business musí se pracně shánět a zároveň je potřeba udržet si stávající klienty. Obchody se dají nalézat různými způsoby:

- forfaitér aktivně nabízí firmě různé možnosti řešení jeho situací, doporučí mu využití odkupu pohledávek
- stálá klientela banky, která využívá tento financování pohledávek již řadu let
- zahraniční banka importéra pozve forfaitéra k účasti na financování pohledávky
- zahraniční banka (jako prostředník) nabídne forfaitérovi pohledávku k odkupu

Odbor risku má v této oblasti financování, podobně jako u exportních úvěrů, rozhodující slovo. Každý obchod musí projít schválením. Pro rozhodování odboru risku je důležitá osoba dlužníka a typ transakce, který se má financovat. Dokumentace potvrzující převzetí zboží a vzniku dluhu, respektive pohledávky je v tomto případě nutná a nepostradatelná. Bez ní se obchod nepodaří zrealizovat.

3.4.1 Odkup pohledávek

Jedná se o postoupení v budoucí době splatných pohledávek na forfaitéra a se zpětným postihem na původního majitele (to znamená, že v případě nezaplacení pohledávky dlužníkem vyžaduje forfaitér plnění po původním věřiteli). Pohledávky mohou být pojištěny proti nezaplacení a ve většině případech jsou odkupovány pohledávky krátkodobé.³²

³²KB Trade Finance (16 stran); interní materiál společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

3.4.2 Forfaiting

Forfaiting je podobný nástroj jako odkup pohledávek s tím rozdílem, že veškerá rizika spojená se splácením postoupené pohledávky jsou přenesena na forfaitéra. Tento odkup je realizován bez zpětného postihu na původního majitele. Dlužník musí být o změně věřitele informován a musí bance písemnou formou potvrdit, že bere postoupení pohledávky na vědomí a při splatnosti bude plnit forfaitérovi a nikoliv původnímu věřiteli. Postupovány jsou i střednědobé a dlouhodobé pohledávky. V případě, že dlužník nezaplatí, nese veškerá rizika s tím spojená forfaitér.³³

3.4.3 Dělení obchodů z pohledu přebíraného rizika

Z pohledu odkupovaného rizika lze rozeznat tyto typy obchodů:

- podnikové riziko
- bankovní riziko
- municipální riziko
- státní riziko

Podnikové riziko

U podnikového rizika se obchoduje s pohledávkami, kde je dlužníkem podnikový subjekt. Tyto pohledávky nejsou zpravidla nijak zajištěné, a proto banka (forfaitér) odkoupí pouze ty pohledávky, kde je dlužníkem firma, která je jejím klientem. Pokud banka dostane nabídku na odkup pohledávky, kdy dlužníkem není její klient, je nutné, aby se nejdříve jejím klientem stal, než se může obchod uskutečnit. Tento typ obchodů tvoří v současné době většinu bankovních odkupů pohledávek.

Bankovní riziko

Tyto pohledávky jsou pokaždé zajištěné bankou. Vznikají z mezinárodních vztahů, z exportních a importních obchodů. U bankovních platebních instrumentů (směnka a dokumentární akreditiv) se z pohledu odboru risku nahlíží na banku jako dlužníka a není

³³ KB Trade Finance (16 stran); interní materiál společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

potřeba absolvovat KYC proces a průzkum firmy, která je skutečným dlužníkem. Pokud banka vystupuje pouze jako garant (to znamená, že se za dlužníka zaručila formou bankovní záruky), tak je z pohledu odboru risku dlužníkem firma a průzkum je nutný. Bankovní záruka je ale důležitý a silný faktor, který umožní Risku schválit obchody, které by bez bankovní záruky neschválil.

Pokud je součástí veřejné soutěže v zahraničí také požadavek financování, lze dopředu s bankou dohodnout, že vzniklou pohledávku odkoupí a poskytne tak exportérovi financování. Důvodem pro tento nástroj je také skutečnost, že dluh neovlivňuje exportérův limit u banky, kvůli kterému by nemohl využít nějaký jiný nástroj financování. Pokud například importér akceptuje vystavenou směnku a jeho domácí banka k ní připojí svůj aval (zaručí se), forfaitér takové směnky před splatností odkoupí a poskytne tak exportérovi finanční prostředky.

Municipální riziko

Forfaitér přebírá riziko municipality (např. splátky za realizované dodávky stavebních prací).

Státní riziko

V tomto případě se odkupují pohledávky, které jsou zajištěny formou státní záruky (garantem je například Ministerstvo financí). Jde o záruky za zaplacení za dodávky strategických zboží či služeb, které jsou většinou určeny státním případně polostátním institucím.

3.4.4 Způsob výplaty a cena

Způsob výplaty platí obecně pro každý typ obchodu. Prodávajícímu se vyplatí celá částka hodnoty pohledávky jednorázově. Může být snížena o diskont, který je cenou transakce, nebo je původnímu věřiteli poskytnuta v plné hodnotě a ten následně platí až do konce doby splatnosti úroky. Cena je počítána z hodnoty postupované pohledávky a je závislá na délce pohledávky, bonitě dlužníka a rizikové marži. Prozkoumáním dlužníka a transakce dospěje forfaitér k obchodní marži, která bude tvořit jeho zisk na odkupu pohledávky.

Další částí ceny je referenční úroková míra IBOR jako cena peněz, které si forfaitér na obchod vypůjčí. Horní hranice pro odkupovanou pohledávku není stanovena a spodní se pohybuje na hranici 1 000 000 CZK (respektive odpovídající výše v cizí měně) s minimální odloženou splatností 90 dnů. Forfaitér profinancuje i kratší a hodnotově menší pohledávky, ale v takovém případě může být cena vyšší.

3.5 Factoring

Factoring je odkup celého portfolia pohledávek jednoho věřitele. Věřitel postoupí v budoucnu splatné pohledávky factoringové společnosti, která se o ně kompletně stará (sleduje splatnost, zasílá upomínky, pokud nejsou řádně placeny a stará se o zajištění). Firmě poskytne až 90% hodnoty pohledávek. Obchody lze realizovat s postihem i bez postihu.³⁴

Po zaplacení pohledávky dlužníkem obdrží prodávající zbývající část pohledávky, která je snížena o poplatky a náklady faktoringové společnosti. Pokud uhrazena není, je po prodávajícím žádáno navrácení poskytnutých prostředků.

Tento nástroj je vhodný pro firmy, které mají velké množství stálých zákazníků.

Komerční banka se faktoringu nevěnuje, ale ve Finanční skupině Komerční banky se jím zabývá dceřiná společnost Factoring KB, a.s., která vznikla v roce 1997. Factoring KB je členem Factors Chain International (FCI), síť faktoringových organizací, která zahrnuje přes 200 členů ve více než 60 zemích světa. V roce 2007 dosáhl obrat faktoringových obchodů této firmy hodnoty přes 18 miliard CZK.

³⁴ Interní materiály společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

4 Konkrétní případy financování vývozu

Informace o obchodech pochází od pracovníků Komerční banky, a.s. a jsou uveřejněny s jejich souhlasem.

4.1 Financování dodávky a montáže zdravotnického zařízení v Kazachstánu

Tento projekt obdržel prestižní ocenění „Nejlepší exportní obchod roku 2008“ časopisu Global Trade Review. Česká firma prodala zdravotnické zařízení klinice v Kazachstánu. Dovozce potřeboval získat přístup k dlouhodobému financování na trhu, kde politické riziko je stále vnímáno jako relativně vysoké. Importér navázal kontakt s místní bankou Halyk Bank of Kazakhstan se žádostí o obstarání financování na dodávku a montáž moderního zdravotnického vybavení pro privátní kliniku počátkem roku 2008. Transakce by zahrnovala financování dovozu zařízení částečně vyrobené a nakoupené v České republice. Na základě toho se kazachstánská banka obrátila na exportní financování Komerční banky, aby zajistila financování tohoto obchodu pro importéra. Několik lokálních konkurenčních bank se pokusilo o získání tohoto obchodu, ale neuspěly kvůli nepříznivým tržním podmínkám.³⁵

Obchod je strukturován jako dvouletý nezajištěný obchodní finanční úvěr v celkové hodnotě 1.000.000 USD na financování akontace a úvěr na 6.000.000 USD se splatností 7 let pojištěný u EGAP. Ten poskytl pojistné krytí na 7 let dlouhé refinancování na 85% hodnoty kontraktu jako 100% pojištění. Doplnkový finanční úvěr je použitý na financování 15% akontace.

Dlužníkem byla kazachstánská banka, která tak byla schopna zajistit financování svému klientovi a poskytla mu tak podmínky a strukturu financování.

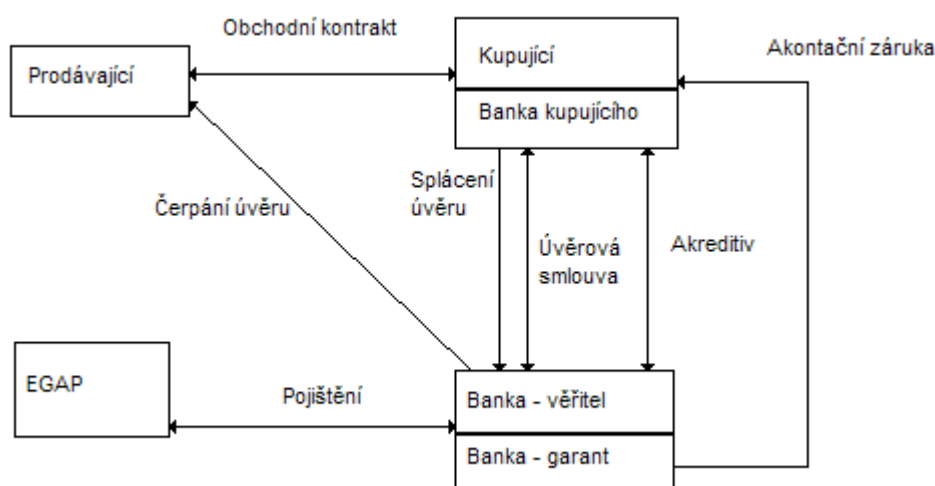
V rámci projektu bylo vyžadováno od Komerční banky vystavení akontační záruky ve prospěch českého vývozce za akontační platbu financovanou KB, v kombinaci

³⁵ Interní materiály společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

s dokumentárním akreditivem vystaveným bankou importéra ve prospěch českého exportéra jako platební instrument.³⁶

Tento obchod ukázal nové možnosti financování celého kontraktu – 85% hodnoty na dobu trvání 7 let se 100% pojištěním EGAP a 15% financování platby předem na 2 roky bez pojištění. Cena financování byla nízká navzdory celosvětové krizi. Jedinečnost tohoto obchodu spočívá v komplexnosti služeb a nástrojů poskytnutých bankou.³⁷

- poskytnutý exportní odběratelský úvěr na 85% hodnoty kontraktu, pojištěný u EGAP
- poskytnutý finanční úvěr na 15% hodnoty kontraktu na akontaci
- vystavení akontační záruky (záruka za vrácení platu předem) za exportéra
- banka avizovala dokumentární akreditiv vystavený bankou dovozce



- 1) Obchodní kontrakt
- 2) Akreditiv
- 3) Pojištění úvěrů a následně úvěrové smlouvy (finanční a exportní úvěr)
- 4) Akontační záruka, KB se zaručí za prodávajícího
- 5) Čerpání úvěru prodávajícím
- 6) Splácení úvěru

Obr. 5 Nejlepší exportní obchod roku 2008

Vlastní provedení

Zdroj: Interní materiál společnosti Komerční banka

³⁶ Interní materiály společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

³⁷ Interní materiály společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

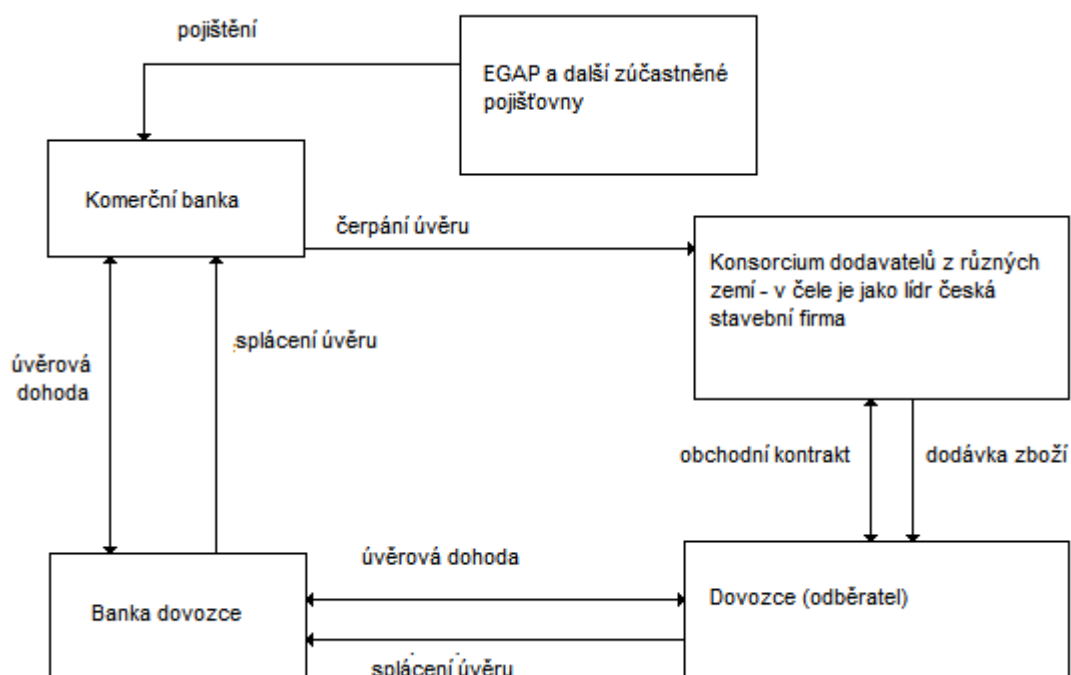
Úspěch tohoto obchodu svědčí o vytrvalosti a schopnosti KB vytvořit finanční celek dostatečně zajištěný. V době celosvětové ekonomické krize šlo o výjimečný a unikátní obchod dokazující důležitost exportního financování, bez kterého by se transakce neuskutečnila.³⁸

4.2 Financování projektu na výstavbu továrny v Rusku

Také tento obchod obdržel ocenění časopisu Global Trade Review, tentokrát „Nejlepší exportní obchod roku 2006“. Jednalo se o exportní odběratelský úvěr KB ve výši 17 milionů eur na financování projektu výstavby továrny v Moskevské oblasti. Obchod je jedinečný tím, že zde ve spolupráci s úvěrovou pojišťovnou EGAP bylo realizováno první multisourcingové financování vývozu v historii České republiky, kdy lídrem byla česká banka. Ojedinělé je také spojení několika významných dodavatelů z různých zemí do jednoho konsorcia a nedílné financování prostřednictvím jedné úvěrové smlouvy. Rovněž EGAP se spojil se zahraničními pojišťovnami, které se podílely na riziku celé transakce tím, že pojistily své národní podíly – dodávky firem ze stejných zemí. Obchod se může pochlubit velikou rychlostí celého financování, celý úvěrový obchod včetně pojištění se uzavřel během 5 měsíců (od výběrového řízení v Rusku, vytvoření dodavatelského konsorcia do uzavření úvěrové smlouvy a pojištění transakce). Exportérem byla velká česká stavební firma, která stála v čele konsorcia, jehož účastníky byly firmy z Francie, Německa, Rakouska, Švýcarska a Tchaj-wanu. Tento projekt dokazuje připravenost KB řešit individuální potřeby exportérů.³⁹ Dlužníkem byla ruská banka, která následně poskytla úvěr odběrateli.

³⁸ Interní materiály společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

³⁹ Interní materiály společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07



- 1) Obchodní kontrakt
- 2) Úvěrová dohoda mezi bankami, která následuje dohodu o zajištění úvěru
- 3) Pojištění úvěrů a následně úvěrová dohoda mezi dovozcem a jeho bankou
- 4) Dodávka zboží
- 5) Čerpání úvěru konsorciem dodavatelů
- 6) Splácení úvěrů Komerční bance respektive bance dovozce

Obr. 6 Nejlepší exportní obchod roku 2006

Vlastní provedení

Zdroj: Interní materiál společnosti Komerční banka

4.3 Forfaiting a odkup pohledávek

Česká firma vyváží stroje do Portugalska a má stálého obchodního partnera, který platí za každý stroj směnkou. Mezi exportérem a importérem vznikly rozpory a česká strana ví, že obchodní vztahy ukončí a proto se chce zbavit svých pohledávek u zmiňované firmy. Obrátí se na svoji banku se zájmem své pohledávky prodat. Banka ovšem nemá zájem o odkup, protože se nejedná o jejího klienta. Osloví tak čtyři banky v Portugalsku, zda by neměly zájem o zmíněné pohledávky. Dvě banky zájem mají a odpoví formou nabídky,

kteřou česká banka (navýšenou o zprostředkovatelskou marži) předá dál. Česká společnost souhlasí s jednou z nabídek a prodá své pohledávky své bance, která je obratem (během jednoho dne) prodá se ziskem bance v Portugalsku.

Česká společnost prodává textilní stroje do Turecka a sjednala si platbu dokumentárním akreditivem s odloženým placením. Naskytne se jí nečekaná možnost výhodně investovat, a tak má zájem okamžitě získat z této pohledávky prostředky. Nabídne pohledávku bance k odkupu, která ji s bankovním rizikem odkoupí. Český vývozce má tak ihned finance, které může dále investovat. Pohledávku nyní drží Komerční banka, které bude splácen dluh tureckým dovozcem, respektive jeho bankou.

Firma vyvážející textilie v rámci Evropské unie obdrží za své zboží směnku s odloženým placením a s avalem zahraniční banky. Sama má své dluhy vůči dodavateli textilních strojů z Itálie, kterým končí splatnost, a v případě neplacení hrozí firmě sankce. Potřebuje tak okamžitě získat finance, aby mohla své dluhy zaplatit. Obrátí se tak na banku s nabídkou své pohledávky k odkupu. Banka pohledávku odkoupí a poskytne tak firmě prostředky na zaplacení dluhu italské firmě.

Dodavatel soupeří se silnou konkurencí při snaze o zisk kontraktu na dodávku strojního zařízení do Ruska. Aby získal konkurenční výhodu, dohodne se s Komerční bankou na odkupu pojištěné pohledávky, která vznikne z případného obchodu. Může tak nabídnout ruskému dodavateli odložené placení, čímž získá přednost před konkurencí. Vzniklá pohledávka bude pojištěna společností Euler Hermes, což je dostačující zajištění. Po vzniku pohledávky ji Komerční banka odkoupí a stane se novým věřitelem ruského dlužníka. Český vývozce uskutečnil dobrý obchod a navíc má ihned k dispozici prostředky pro další výrobu.

4.4 Vývoj forfaitingových obchodů, odkupů pohledávek a exportních úvěrů v bankovním sektoru

V této kapitole jsou uvedena data od České bankovní asociace, která shromažďuje výsledky jednotlivých bank a shrnuje je do výsledných ukazatelů za celý bankovní sektor. V následujících tabulkách jsou uvedeny objemy nových obchodů uzavřených v jednotlivých letech a na grafech je vyznačený vývoj počtu dohod.

Tab. 5 Objem nových obchodů v letech 2004 – 2008 (forfaiting)

Rok	2004	2005	2006	2007	2008
Objem nových obchodů uzavřených v průběhu daného období (mil. CZK)	5 318	5 754	8 570	7 870	9 381

Vlastní provedení

Zdroj: Interní materiály společnosti Komerční banka

Tab. 6 Objem nových obchodů v letech 2005 – 2008 (odkup pohledávek)

Rok	2005	2006	2007	2008
Objem nových obchodů uzavřených v průběhu daného období (mil. CZK)	2 354	10 633	9 378	26 637

Vlastní provedení

Zdroj: Interní materiály společnosti Komerční banka

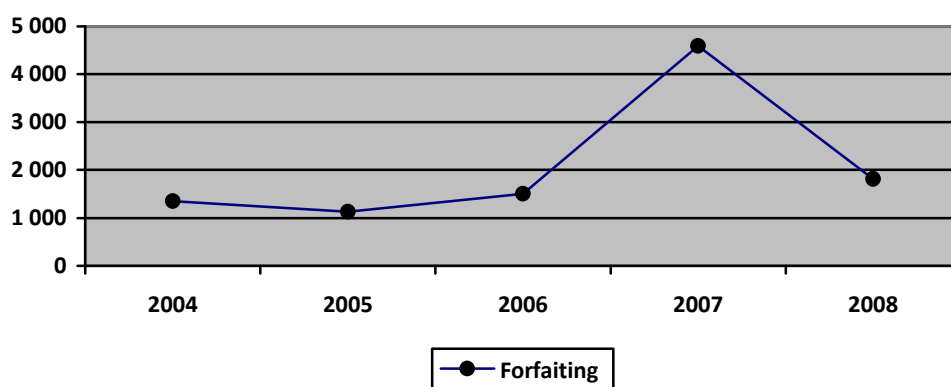
Tab. 7 Objem nových obchodů v letech 2005 – 2008 (exportní úvěry)

Rok	2005	2006	2007	2008
Objem nových obchodů uzavřených v průběhu daného období (mil. CZK)	3 836	4 592	10 837	14 563

Vlastní provedení

Zdroj: Interní materiály společnosti Komerční banka

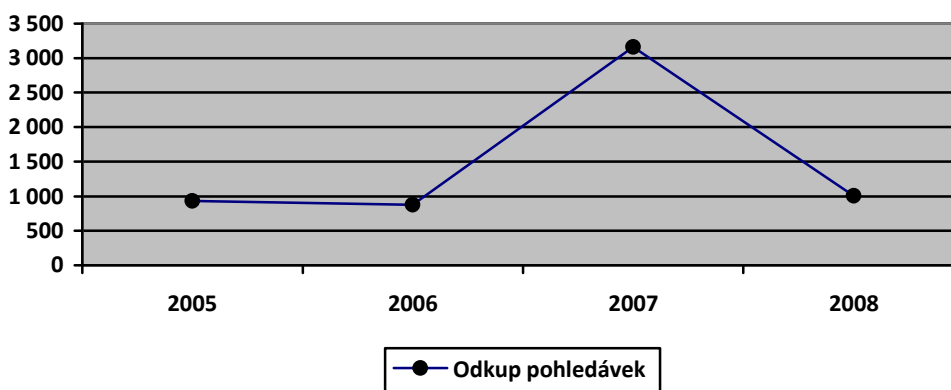
Z tabulek je patrné, že bankovní nástroje financování jsou používány ve velké míře. Nárůst objemů obchodů, při jejichž realizaci se tyto instrumenty využily, je značný. Všechny 3 produkty dosáhly během sledovaných let výrazného nárůstu objemů obchodů, především u odkupů pohledávek je tento poměr vysoký, převyšuje hodnotu 10. Exportní úvěry dosahují hodnot téměř čtyřikrát vyšších. Forfaiting zaznamenal nejmenší zvýšení, ale přesto pořád velmi výrazné.



Obr. 7 Vývoj počtu nově uzavřených obchodů v letech 2004 – 2008 (forfaiting)

Vlastní provedení

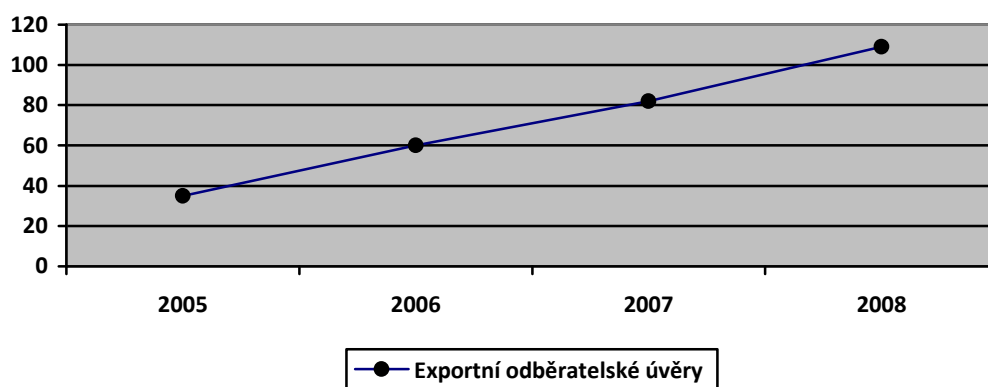
Zdroj: Interní materiály společnosti Komerční banka



Obr. 8 Vývoj počtu nově uzavřených obchodů v letech 2005 – 2008 (odkup pohledávek)

Vlastní provedení

Zdroj: Interní materiály společnosti Komerční banka



Obr. 9 Vývoj počtu nově uzavřených obchodů v letech 2005 – 2008 (exportní úvěr)

Vlastní provedení

Zdroj: Interní materiály společnosti Komerční banka

Počet nových obchodů se u odkupovaných pohledávek a forfaitingových dohod po počátečním vzrůstu výrazně snížil. Vysoký objem transakcí ukazuje, že důvodem je především pokles odkupů krátkodobých pohledávek o nižších hodnotách. Kvůli krizi banky odkoupí pouze velice dobře zajištěné pohledávky, kterých se firmy i přes silné pojištění a zaručení zbavují. Tyto pohledávky jsou na vysoké částky, což zdůvodňuje vysoký růst objemu obchodů i přes výrazný pokles počtu uzavřených dohod. Počet exportních odběratelských úvěrů rostl i přes krizi, což potvrzuje skutečnost, že exportní úvěry jsou dobře nastavené instrumenty, které lze se správným zajištěním využít pro podporu exportu i během ekonomické recese.

Závěr

Jak bylo uvedeno v poslední kapitole, používání nástrojů financování zahraničního obchodu roste. I přes snižující se počet uzavřených smluv o odkupu pohledávek se každým rokem zvyšuje celkový objem nových obchodů. Potvrzuje to nejenom oblíbenost těchto instrumentů, ale také důvěru klientů v banky. Umožní exportérům a importérům uskutečnit obchody, které se zpočátku zdají neuskutečnitelné kvůli extrémním potenciálním nákladům na finance, respektive hrozícímu komerčnímu a teritoriálnímu riziku. Exportní úvěry jsou poskytovány za mnohem výhodnějších podmínek, než jsou nabízeny lokálními bankami v zemi dovozce. Správně zvoleným zajištěním se docílí výrazného snížení rizika. Právě pojištění EGAP, státní pojišťovny úvěrů, je ve velké většině případů nedílnou součástí mechanismu podpory vývozu. Riziko je v současné době navíc umocněno celosvětovou hospodářskou krizí. Krize ochromuje celou ekonomiku v každé zemi a má za důsledek omezení a pokles exportů a importů. Velká řada obchodů se neuskuteční, ale řada transakcí proběhne hlavně díky zapojení banky a její exportní podpory. Nejlepším příkladem důkladné práce banky ve snaze splnit co nejlépe požadované podmínky klienta, je úspěšný obchod mezi českým vývozcem a dovozcem v Kazachstánu. V podmínkách krize byl tento obchod unikátní nejenom výší a délkou úvěru, ale především kombinací několika nástrojů a služeb poskytnutých Komerční bankou. Její spolupráce s kazachstánskou bankou Halyk Bank of Kazakhstan (dlužníkem) byla klíčem k úspěšnému vývozu z České republiky. Banky jsou navíc ochotny přistupovat k jednotlivým klientům individuálně a snaží se jim vytvořit co nejvhodnější podmínky. Neodmítnou ihned žádosti, které se zdají být těžké, a není velmi pravděpodobné, že budou úspěšné. Hledají řešení a různé kombinace nástrojů, aby bylo možné obchod zrealizovat. Ideální ukázkou řešení individuálních potřeb zákazníka je dohoda o financování projektu výstavby továrny v Rusku. Výše zmíněné jen dokazuje důležitost bankovních nástrojů financování exportu pro zahraniční obchod, které výrazně pomáhají exportérům při zapojení do mezinárodní dělby práce.

V práci jsem jednotlivé nástroje popsal a vysvětlil jsem všechny náležitosti, které jsou podstatné pro bankovní rozhodování o poskytnutí exportní podpory. Ukázal jsem zde banku v roli, která není většině veřejnosti známa a která je často laiky nedoceněná.

Praxe na oddělení Trade and Export Finance Komerční banky mi umožnila nejenom poznat banku z tohoto pohledu, ale také ocenit a uznat její důležitost pro zapojení České republiky v mezinárodním obchodě.

Seznam literatury

Tištěná literatura

MACHKOVÁ, H.; ČERNOHLÁVKOVÁ, E.; SATO, A. *Mezinárodní obchodní operace*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 244 s. ISBN 978-80-247-1590-2.

MACHKOVÁ, H.; SATO, A.; ZAMYKALOVÁ, M. a kol. *Mezinárodní obchod a marketing*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing 2002. 266 s. ISBN 80-247-0364-5.

RUNIEWICZ, M. *Financing International Trade: strategies for the future*. 1st ed., London: Financial Times Business, 1999. 152 s. ISBN 1-902581-25-3.

SŮVOVÁ, H., aj. *Specializované bankovníctví*. 1. Vyd. Praha: Bankovní institut vysoká škola, 1997. 398 s. ISBN 80-902243-2-6.

VENEDIKIAN, H. M.; WARFIELD, G. A. *Export-import financing*. 4th ed. New York: Wiley & Sons 1996. 478 s. ISBN 0-471-12105-3.

VOZKA, P., ŠIMSA, K. *Exportní financování a pojištění úvěrů*. Praha: Sekuron, 1993. 27 s.

Internetové zdroje

Country Risk Classification of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits [online]. Paris: Organization for Economic Co-Operation and Development, 2009[cit. 2009-12-12]. Dostupný z WWW: <<http://www.oecd.org/dataoecd/47/29/3782900.pdf>>

Pojistné produkty [online]. Praha: Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s., 2009 [cit. 2009-11-09]. Dostupný z WWW: <<http://www.egap.cz/pojistne-produkty/index.php>>

Seznam hlavních produktů podpořeného financování ČEB [online]. Praha: Česká exportní banka, 2006 [cit. 2009-11-14]. Dostupný z WWW: <<http://www.ceb.cz/content/view/54/25/>>

Profil společnosti [online]. Praha: Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s., 2009 [cit. 2009-11-09]. Dostupný z WWW: <<http://www.egap.cz/o-nas/profil-spolecnosti/index.php>>

Výroční zpráva EGAP 2008. [online] Praha: Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s., 2009 [cit. 2009-11-09]. Dostupný z WWW: <<http://www.egap.cz/vysledky-hospodareni/index.php>>

O společnosti [online]. Praha:Euler Hermes Čescob, úvěrová pojišťovna, a.s., 2008 [cit. 2009-11-09]. Dostupný z WWW: < <http://www.eulerhermes.cz/cs/o-spolecnosti/o-spolecnosti.html>>

Interní materiály a další zdroje

A Summary of Insurance Products for Support of Czech Export and Investments Abroad (27 stran); interní materiál společnosti Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s. (EGAP) se sídlem Praha 1, Vodičkova 34/701, PSČ 111 21

KB Trade Finance (16 stran); interní materiál společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

Exportní financování (9 stran); interní materiál společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

Česká exportní banka: Základní údaje a výsledky hospodaření a úplné znění Výroční zprávy ČEB v elektronické podobě (16 stran, 1 CD-ROM); interní materiál společnosti Česká exportní banka, a.s. se sídlem Praha, Vodičkova 34, PSČ 111 21

Výroční zpráva České exportní banky 2008 [CD-ROM]. Česká exportní banka, a.s. se sídlem Praha, Vodičkova 34, PSČ 111 21

Obchodujte bez hranic – KB Trade Finance (20 stran); interní materiál společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07

Interní materiály společnosti Komerční banka, a.s. se sídlem Praha 1, Na Příkopě 33 PSČ 114 07